

НОВОСИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ И
ПЕРЕПОДГОТОВКИ РАБОТНИКОВ ОБРАЗОВАНИЯ
МОСКОВСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФИЛИАЛ В г. НОВОСИБИРСКЕ

ДОБРИНА О.А.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебно-методический комплекс для студентов специальности
«Педагогика и психология»

НОВОСИБИРСК 2008

ББК 88.5

Д55

Печатается по решению

редакционно-издательского

совета ИИПКиПРО

Добрина О.А.

Д55

Социальная психология: Учебно-методический комплекс. - Новосибирск : Изд-во НИПКиПРО, 2008. - 240с. **ISBN 978-5-87847-438-2**

Данный учебно-методический комплекс предназначен для студентов-психологов, педагогов, а также читателей, интересующихся проблемами данной науки, и для студентов других специальностей, изучающих социальную психологию.

ББК 88.5

ISBN 978-5-87847-438-2

© Добрина О.А., 2008

© Изд-во НИПКиПРО, 2008

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ СТУДЕНТОВ	4
РАЗДЕЛ 2. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»	7
РАЗДЕЛ 3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ	16
РАЗДЕЛ 4. ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ	45
РАЗДЕЛ 5. ПРАКТИКУМ ПО РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ (ПРАКТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ) ПО ТЕМАМ ЛЕКЦИЙ	218
РАЗДЕЛ 6. СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ (ГЛОССАРИЙ)	221
РАЗДЕЛ 7. МАТЕРИАЛЫ ТЕСТОВОЙ СИСТЕМЫ	237

РАЗДЕЛ 1.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ СТУДЕНТОВ

Рекомендации по использованию материалов учебно-методического комплекса. В данном учебно-методическом комплексе содержатся: рабочая программа учебной дисциплины, тексты лекций по учебной дисциплине, практикум по решению задач (практических ситуаций по темам лекций), словарь терминов (глоссарий), материалы тестовой темы курса. Целесообразно начинать работу с учебно-методическим комплексом с изучения рабочей программы, чтобы получить представление о том, какова структура курса. Затем следует перейти к изучению текстов лекций, отвечая на контрольные вопросы для самостоятельной подготовки по теме. Все специальные термины, которые вводятся в лекциях, дополнительно разъясняются в Словаре терминов (глоссарии).

Закончив и учение теоретического материала, необходимо обратиться к Практикуму по решению задач (практических ситуаций). В нем даются рекомендации, как решать задачи экзаменационных билетов и описывается методика решения. Затем можно выполнять контрольную работу, варианты которой представлены в методических указаниях для выполнения контрольных работ.

Учебно-методический комплекс не дает исчерпывающей информации по темам курса, а лишь направляет работу студента, поэтому при подготовке к экзамен}- не следует ограничиваться изучением материалов учебно-методического комплекса. Для того чтобы овладеть знаниями в объеме, достаточном для специалиста по связям с общественностью, следует обратиться к чтению основной литературы по курсу учебной дисциплины.

Рекомендации по работе с литературой. Работая с литературными источниками, названными в конце каждой лекции, лучше всею прибегать к конспектированию. Делая конспекты, вы сможете лучше усвоить материал, качественно подготовиться к экзамену по дисциплине.

Базовыми литературными источниками учебной дисциплины являются:

1. Андреева Г. М. Социальная психология. - М., 1999.
2. Шибутани Т. Социальная психология. / Пер. с англ. - Ростов-н/Д, 1998.

Из дополнительной литературы можно порекомендовать следующие источники:

1. Архипова Н. И., Кульба В. В. Управление в чрезвычайных ситуациях. - М., 1998.
2. Бернс Р. Развитие «Я»-концепции и воспитание. /Пер. с англ. - М., 1986.
3. Бурлачук Л. Ф., Кожова Е. Ю. Психология жизненных ситуаций. - М., 1998.
4. Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. /Пер. с англ. - М., 1998.
5. Ершов П. Н. Режиссура как практическая психология. - М., 1998.
6. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малой группы. - М., 1998.
7. Лебедев В. И. Личность в экстремальной ситуации. - М., 1989.
8. Лебон Г. Психология народов и масс. / Пер. с англ. - СПб., 1996.
9. Майерс Д. Социальная психология. / Пер. с англ. - СПб., 1996.
10. Московичи С. Век толп. - М, 1996.
11. Парыгин Б.Д. Социальная психология: Проблемы методологии, истории и теории. - СПб., 1999.
12. Преступная толпа. -М., 1998.
13. Самыгин С. И., Столяренко Л. Д. Психология управления. - Ростов-н/Д, 1997.
14. Теоретические и методологические проблемы социальной психологии. — М., 1997.

Разъяснения по поводу работы с тестовой системой курса. В разделе «Материалы тестовой системы» настоящего комплекса предлагается тестовая система, назначение которой — проверить теоретические знания, полученные при изучении лекционного материала. Эти задания отражают содержание каждой темы в

отдельности. Оценка ответов производится в соответствии со следующим принципом: правильные ответы на уровне 90-100% условно приравниваются к оценке «отлично», 70-89% - «хорошо», 51-69% - удовлетворительно, 50% и менее правильных ответов - «неудовлетворительно».

Советы по подготовке к экзамену:

1. После изучения каждой темы ответьте на контрольные вопросы.
2. Изучение дисциплины следует начать с внимательного чтения основной литературы.
3. Для более глубокого изучения вопросов курса следует использовать дополнительную литературу.
4. При подготовке к экзамену следует обратить особое внимание на практические ситуации и самостоятельно проанализировать несколько текстов по плану, предложенному в Практикуме по решению задач.

РАЗДЕЛ 2.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«КОНФЛИКТОЛОГИЯ»

2.1. Выписка из образовательного стандарта

Предмет и методы социальной психологии, основные области исследования, краткий исторический очерк. Теоретические и прикладные задачи социальной психологии, основные парадигмы социальной психологии. Психология общения. Содержание, цели и средства общения. Формы, функции, виды и уровни общения. Основные закономерности общения. Воздействие в процессе общения. Конфликт, функции, структура и динамика конфликта. Методы разрешения конфликтов. Малая группа, основные параметры и социометрическая структура группы. Структура социальной власти в малой группе. Коммуникативная структура группы. Групповая совместимость. Проблема групповой сплоченности. Проблема принятия группового решения, эффективности групповой деятельности. Феномены межгруппового взаимодействия. Механизмы развития группы, проблема группового давления, конформизм. Модели развития групп. Эффективные способы управления малой группой. Феномены больших социальных групп. Проблема группового сознания. Социально-психологические аспекты этнопсихологии. Психология массовидных явлений. Социально-психологическая характеристика личности. Понятие гендерной роли, идеалы. Понятие социализации и адаптации. Психологические механизмы поведения личности. Содержание процесса социализации. Формирование и изменение социальных установок личности. Социально-психологическая диагностика и проблема прогнозирования социального поведения человека.

2.2. Цели и задачи учебной дисциплины

Дисциплина «Социальная психология» предназначена для того, чтобы дать теоретические знания и привить практические навыки для применения теоретических знаний в области социальной психологии.

В соответствии с назначением основной целью дисциплины является дать теоретические знания и привить практические навыки для применения теоретических знаний в области социальной психологии.

Исходя из цели, в процессе изучения дисциплины решаются следующие задачи:

- *научить* обучающихся понимать категориальный аппарат учебной дисциплины «Социальная психология»;
- *донести* до обучающихся необходимый минимум теоретических знаний, относящихся к предметной области социальной психологии;
- *научить* обучающихся применять полученные теоретические знания на практике.

2.3. Требования к уровню освоения дисциплины

По окончании изучения дисциплины «Социальная психология» студент должен:

- иметь представления об основных проблемах социально-психологических отношений, особенностях поведения в различных сферах человеческой деятельности, основных методах диагностики и анализа социально-психологического климата, принципах и методах гармонизации социально-психологических взаимоотношений в различных социальных структурах;

- знать объект, предмет, цели, задачи, место данной дисциплины среди других человековедческих дисциплин, основные понятия, фактологический материал, конкретные техники гармонизации деловых, производственных, организационных отношений в условиях социально-психологического взаимодействия;

- уметь вычленять предметную область дисциплины, описывать результаты собственных наблюдений об особенностях формирования и развития социально-психологических отношений; прогнозировать модели поведения потенциальных участников социально-психологического взаимодействия и взаимоотношений в контексте определенных жизненных обстоятельств.

2.4. Формы итогового и текущего контроля

Итоговый контроль. Для контроля усвоения данной дисциплины учебным планом предусмотрен: **экзамен.** Аттестационная оценка является итоговой по дисциплине и проставляется в приложении к диплому (выписке из зачетной книжки).

Текущий контроль. В течение семестра преподаватель дисциплины осуществляет текущий контроль на основе посещаемости занятий и выполнения тех видов работ (практических, контрольных), которые выбираются преподавателем самостоятельно.

1.5. Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Очная форма обучения				Заочная форма обучения		
	Количество часов				Количество часов		
	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего часов	Лекции	Самостоятельная работа	Всего часов
Тема 1. ПРЕДМЕТ, ИСТОРИЯ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ	2	4	8	14	1	14	15
Тема 2. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ	4	8	8	20	2	16	18
Тема 3. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	4	8	8	20	1	16	17
Тема 4. ПСИХОЛОГИЯ МАЛЫХ ГРУПП	4	8	8	20	2	16	18
Тема 5. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	2	4	8	14	1	16	17

Тема 6. ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП И МАССОВЫЕ ПСИХИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ	2	4	8	14	1	16	17
<i>Итого по дисциплине:</i>	<i>18</i>	<i>36</i>	<i>48</i>	<i>102</i>	<i>8</i>	<i>94</i>	<i>102</i>

2.6. Содержание тем учебной дисциплины

Тема 1. ПРЕДМЕТ, ИСТОРИЯ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Предмет социальной психологии. Основные объекты исследования в социальной психологии. Структура современной социальной психологии. История отечественной социальной психологии. История зарождения зарубежной социальной психологии. Становление современной социальной психологии за рубежом. Программа и методы социально-психологического исследования.

Тема 2. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Социально-психологические представления о личности в зарубежной психологии. Представления о личности в отечественной социальной психологии. Социально-психологические аспекты психологии личности. Социальная установка личности. Стереотипы и предрассудки. Я-концепция как социально-психологический феномен. Я-концепция как структура установок личности на себя. Источники развития и формирования Я-концепции. Социализация личности. Структура процесса социализации и его возрастные стадии. Особенности возрастных периодов. Социальное поведение личности и его регуляция.

Тема 3. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Исследования общения в социальной психологии: структура и функции. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии. Не-

вербальные способы общения. Особенности невербального общения. Функции невербальных способов общения. Техника общения: практическая ориентация. Психология межличностного познания. Социальная перцепция. Коммуникативная компетентность. Системный подход в межличностном познании. Человек как предмет познания. Механизмы межличностного восприятия. Психология межличностных отношений. Процесс формирования межперсональных отношений. Типология межличностных отношений: отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские отношения. Эмпатия как механизм развития межличностных отношений. Психология межличностного воздействия. Структура и методы воздействия. Условия и критерии эффективности воздействия.

Тема 4. ПСИХОЛОГИЯ МАЛЫХ ГРУПП

Понятие и виды малых групп. Референтность малой группы. Структура малой группы. Структура социальной власти и влияния в малой группе. Развитие малой группы. Групповая сплоченность. Взаимодействие индивида и малой группы. Конформизм и групповое давление. Лидерство в малых группах.

Тема 5. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений. Феномен этноцентризма. Феномены внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой дискриминации. Процессы межгрупповой дифференциации и интеграции. Факторы детерминации межгрупповых отношений. Критерии межгруппового сравнения и оценивания.

Тема 6. ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП И МАССОВЫЕ ПСИХИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ

Теоретические проблемы исследования больших социальных групп. Виды больших социальных групп. Предмет психологии больших групп. Уровни развития больших социальных групп. Факторы, определяющие уровень психологической общности групп. Элементы общественной психологии. Формы проявления психологии больших групп. Проблемы типологии современного общества. Психоло-

логия толпы. Основные признаки толпы. Виды толп. Формально-структурные характеристики толпы. Психологические особенности поведения человека в толпе. Массовые явления в больших диффузных группах. Психология слухов. Психология паники. Психологические особенности поведения людей в условиях паники.

2.7. Учебно-методическое обеспечение

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Основные направления в зарубежной социальной психологии.
2. Основные методы социально-психологического исследования.
3. Достоинства и недостатки включенного и невключенного наблюдения.
4. Достоинства и недостатки письменного и устного опроса.
5. Основные этапы проведения социометрического исследования
6. Определение малой группы, основные виды малых групп.
7. Основные характеристики социометрической структуры малой группы.
8. Феномены группового давления и конформизма.
9. Экспериментальные исследования конформизма.
10. Основные теории и классификации лидерства.
11. Основные этапы развития группы.
12. Феномен групповой сплоченности.
13. Проблемы, наиболее активно разрабатываемые в современных социально-психологических исследованиях.
14. Структура общения.
15. Коммуникативная сторона общения.
16. Примеры эффективной и неэффективной коммуникации.
17. Интеракция. Схема интеракции.
18. Понятие и эффекты перцепции.
19. Понятие социальной эмпатии.
20. Психологическое воздействие.
21. Понятие и функции установок.

22. Сходство и различия между стереотипами и предрассудками.
23. Я-концепция личности. Основные положения Я-концепции У. Джеймса.
24. Основные положения теории Я-концепции, разработанные в рамках феноменологического подхода.
25. Структура Я-концепции и ее компоненты.
26. Основные идеи Я-концепции, в рамках символического интеракционизма.
27. Основные подходы к разработке социальной психологии личности в отечественной психологии.
28. Структура и виды социального поведения личности.
29. Основные факторы регуляции социального поведения личности.
30. Системный подход к межличностному восприятию. Сущность и принципы.
31. Понятия «социальная дистанция» и «межличностная дистанция».
32. Общее понятие и классификация межличностных отношений.
33. Аттракция, акцептация и ожидаемая оценка группы.
34. Структурные элементы межличностного воздействия.
35. Феномены межгруппового взаимодействия. Теоретические подходы.
36. Экспериментальные исследования межгруппового взаимодействия.
37. Феномен этноцентризма в отношениях между представителями разных этнических групп.
38. Эффект межгрупповой дискриминации в отношениях между группами.
39. Внутригрупповые и межгрупповые отношения: сходства и различия.
40. Понятие и виды больших социальных групп.
41. Уровни развития больших социальных групп.
42. Психологию больших социальных групп: основные элементы и формы.
43. Толпа: основные характеристики и разновидности.
44. Проблема управления толпой.
45. Состояние паники: общие особенности и проблемы управления.

46. Механизм возникновения слухов.
47. Социальные условия возникновения и функции слухов.
48. Профилактика слухов в больших социальных группах.
49. Социальные условия возникновения паники.
50. Типы поведения в условиях паники.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

ОСНОВНАЯ:

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология. - М., 1999.
2. *Шибутани Т.* Социальная психология. /Пер. с англ. - Ростов-н/Д, 1998.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ:

1. *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. Л., 1969.
2. *Андреева Г. М.* Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 1997.
3. *Архипова Н. И., Кульба В.В.* Управление в чрезвычайных ситуациях. - М., 1998.
4. *Бернс Р.* Развитие «Я»-концепции и воспитание. / Пер. с англ. - М., 1986.
5. *Будкова Е. А.* Социально-психологические проблемы в русской науке. М., Наука, 1983.
6. *Бурлачук Л. Ф., Кожова Е. Ю.* Психология жизненных ситуаций. - М., 1998.
7. *Буйкова Е. А.* Социально-психологические проблемы в русской науке. М., Наука. 1983.
8. *Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М.* Психология малой группы. -М., 1998.
9. *Лебедев В. И.* Личность в экстремальной ситуации. - М., 1989.
10. *Лебон Г.* Психология народов и масс. /Пер. с англ. - СПб., 1996.

11. *Лекции* по методике конкретных социальных исследований. / Под ред. Г. М. Андреевой. М., Изд-во МГУ, 1972.
12. *Майерс Д.* Социальная психология. /Пер. с англ. - СПб., 1996.
13. *Методики* социально-психологического исследования личности и малых групп. // Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Журавлева. М., ИИ РАН, 1995.
14. *Методология* и методы социальной психологии. // Отв. ред. Е.В. Шорохова. М., Наука, 1977.
15. *Московичи С.* Век толп. -М., 1996.
16. *Парыгин Б. Д.* Социальная психология: Проблемы методологии, истории и теории. - СПб., 1999.
17. *Преступная толпа.* - М., 1998.
18. *Самыгин С. И., Столяренко ЛД.* Психология управления. - Ростов-н/Д., 1997.
19. *Теоретические* и методологические проблемы социальной психологии. -М., 1997.
20. *Шихирев П. Н.* Современная социальная психология. М., Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.
21. *Энциклопедия* психологических тестов. Общение, лидерство, межличностные отношения. М., АСТ, 1997.

РАЗДЕЛ 3.
МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ
КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

1. Общие положения

Дисциплина «Социальная психология» предназначена для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью», в соответствии с назначением основной целью дисциплины является дать теоретические знания и привить практические навыки для применения теоретических знаний в области социальной психологии.

В связи с вышеизложенным основной целью контрольной работы является формирование у студентов знаний в области социальной психологии, закрепление умений и навыков практической работы с социально-психологическими ситуациями.

Задачами написания контрольной работы по курсу «Социальная психология» являются:

- 1) углубление и закрепление теоретических знаний по выбранной теме изучаемой дисциплины;
- 2) приобретение навыков самостоятельной работы с литературой;
- 3) овладение умением анализировать социально-психологические проблемы и выбирать эффективные стратегии поведения и управления группой.

Настоящие методические указания разработаны в соответствии с рабочей программой курса «Социальная психология».

2. Инструкция по выполнению контрольной работы

Выполнение контрольной работы по дисциплине «Социальная психология» включает в себя следующие этапы:

1. Подбор и изучение литературы.
2. Непосредственная работа с литературой
3. Решение ситуационных задач.

4. Выполнение тестовых заданий.

1 этап. К подбору литературы следует относиться серьезно, так как это — залог хорошей контрольной работы. При этом следует изучать различные виды изданий, имеющих отношение к варианту работы: информационные, библиографические, реферативные, обзорные издания, экспесс-информацию и др. В дальнейшем рекомендуется общее ознакомление с литературным источником по его оглавлению, беглый просмотр всего содержания, выборочное чтение параграфов и глав, соответствующих по их названию изучаемому вопросу, выписки или ксерокопирование материалов, представляющих интерес для студента. На данном этапе необходимо внимательно следить за оформлением выписок или ксерокопий: указывать название источника, его автора и страницу, так как если вы будете в дальнейшем использовать цитирование текста, то сможете легко пользоваться собранным материалом.

2 этап. Непосредственная работа над собранным материалом включает значительную часть черновой работы. Это творческий и целеустремленный процесс. Надо стремиться к объективности и достоверности используемой информации. Поэтому работу на данном этапе мы рекомендуем начать с оценки изученных материалов и лишь затем переходить к обобщению информации. Необходимо обдумать имеющуюся информацию и критически подходить к отдельным источникам, не забывая, что более достоверными являются официальные издания от имени государственных или общественных организаций, монографии, научные сборники. В статьях могут быть отражены лишь позиции авторов, могут быть и ошибочные положения, и различного рода неточности, поэтому следует разобраться в этом и дать отдельным мнениям соответствующую оценку.

3 этап. Выполнение ситуационного задания представляет собой решение практической ситуационной задачи по отдельной теме курса. Ответы на вопросы, поставленные в ситуационном задании должны дать представления о ходе решения. Студенту следует делать сноски на источник литературы, откуда они взяты. Кроме того, должно быть показано, как получены данные, приводимые в решении.

4 этап. Выполнение тестовых заданий. Студент подбирает вариант решения тестового задания и в соответствии с инструкцией отмечает его в задании, т.е. решение будет излагаться в виде кода правильных ответов на предложенные тестовые задания.

Элементы, которые будут определять структуру выполнения заданий:

а) по ситуационным заданиям: теоретическая обоснованность итогового ответа, стиль ответа (логичность выводов), обоснованность механизма решения ситуации (задачи), самостоятельность изложения позиции студента;

б) по тестовому заданию: правильность ответа оценивается преподавателем в баллах.

3. Требования к объему каждого задания

Объем текста контрольной работы не должен превышать: при рукописном варианте — 16 или 10 страниц формата А4 (210 x 297). Объем ситуационного задания (практической задачи) — 1-2 страницы. Работа должна быть написана четко, аккуратно, без сокращения слов и названий, без зачеркиваний и поправок. Для исправления ошибок рекомендуется использовать специальную мастику («Штрих»). Должны быть озаглавлены все части работы и пронумерованы все страницы. В работе все таблицы, иллюстративный материал, приложения также должны быть пронумерованы. В связи с тем, что объем работы сравнительно небольшой, рекомендуется применять сквозную нумерацию.

Данными методическими указаниями по выполнению контрольной работы до студента доводится, что контрольные работы, выполненные по своему варианту, к защите не допускаются.

Выполнение контрольной работы способствует, с одной стороны, закреплению теоретического материала, а с другой — приобретению практических навыков по курсу.

4. Правила выбора варианта контрольной работы

Настоящими методическими указаниями устанавливается 10 (десять) вариантов контрольной работы по учебной дисциплине «Конфликтология». Каждый вариант включает 2 ситуационных и десять тестовых заданий. Выбор темы осуще-

ствляется студентом по последней цифре номера зачетной книжки. Например, ли номер заканчивается цифрой 1, то выполняется вариант 1; если цифрой 2 — вариант 2; если 0 — вариант 10.

Выполнять другие темы, произвольно изменять теоретические вопросы, ситуационные и тестовые задания или же компоновать из нескольких заданий в одно не разрешается.

5. Структура контрольной работы

Внутренним стандартом университета установлена следующая структура контрольной работы, которая должна быть соблюдена студентом при ее написании:

1. Титульный лист.
2. Ситуационная (практическая) часть:
 - 2.1. Текст ситуационного задания 1 (практической задачи).
 - 2.2. Ответ на ситуационное (практическое) задание 1.
 - 2.3. Текст ситуационного задания 2 (практической задачи).
 - 2.4. Ответ на ситуационное (практическое) задание 2.
3. Тестовая часть:
 - 3.1 .Содержание 10 (десяти) тестовых заданий (тесты вопросов) и ответ на каждое их задание.
4. Список литературы, используемой для написания контрольной работы.

ВАРИАНТЫ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Вариант I

Ситуационная задача I

Социальные психологи исследовали поведение двух групп рабочих, причем в одной имел место авторитарный стиль руководства, а в другой - демократический. Какая группа наиболее нетерпимо относилась к новичкам:

- А) где имел место авторитарный стиль руководства;
- Б) где имел место демократический стиль руководства.

Задание: выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.

Ситуационная задача 2

Упражнение «Круг».

Участники встают в круг. Ведущий предлагает различные действия, которое должны передаваться по кругу, от одного участника игры к другому. Виды действия выбираются в зависимости от степени напряженности в группе. Сначала используются простые действия (хлопок, прыжок), не предполагающие тактильных контактов, ритмичные сочетания хлопков, прыжков, поворотов и т. д. Затем могут „передаваться" поворот головы и взгляд (прямой визуальный контакт). После этого предлагаются действия с прикосновением, например, положить руку на плечо соседа. Кульминацией упражнения является передача рукопожатия.

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Тестовое задание

- 1) История социально-психологических идей восходит:
 - а) К античным временам;
 - б) К эпохе Просвещения;
 - в) К середине двадцатого века.

2) Укажите соответствие основных направлений в социальной психологии и авторов, их представляющих (*отметьте стрелками соответствия*):

а) Социометрия;	а) Дж. Уотсон;
в) Бихевиоризм;	в) Дж. Мид;
с) Интеракционизм	с) Дж. Морено

3) По мнению В. А. Ядова, социальные установки личности включают в себя следующие компоненты (*впишите*):

а) (...);

б) (...);

с) (..•)•

4) К внешним регуляторам поведения личности относятся:

а) Групповые нормы;

б) Когнитивные процессы;

с) Аффективные состояния.

5) Информационно-коммуникативная сторона общения - это:

а) Использование новых информационных технологий в процессе общения;

б) Обмен информацией в процессе общения;

с) Информационное обеспечение процесса коммуникации.

б) Перечислите основные элементы межличностных отношений (*впишите*):

а) (...);

б) (...);

с) (...)•

7) Конформизм является результатом:

а) Влияния лидера;

б) Влияния большинства;

с) Влияния меньшинства.

8) Дайте определение следующим понятиям (*впишите определения*):

- a) Абсолютный ингрупповой фаворитизм – (...);
- b) Относительный ингрупповой фаворитизм – (...);
- c) Интегральный ингрупповой фаворитизм – (...).

9) Укажите соответствие основных сфер психики индивида и процессов психологии больших социальных групп (*отметьте соответствия стрелками*):

a) Когнитивная сфера	a) Общественное настроение
b) Потребностно-мотивационная сфера	b) Общественное мнение
c) Аффективная сфера	c) Групповые интересы

10) Телезрители - это:

- a) Толпа;
- b) Большая диффузная группа;
- c) Социальная категория.

Вариант 2

Ситуационная задача 1

Американские психологи изучали поведение избирателей. Они хотели выяснить, к пропаганде какой партии было привлечено внимание избирателей - партии, которую они поддерживали, или оппозиционной партии:

- А) избиратели обращали равное внимание на пропаганду обеих партий;
- Б) избиратели особенно внимательно следили за пропагандой оппозиционной партии;
- В) главным образом избиратели были внимательны к пропаганде своей партии.

Задание: выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.

Ситуационная задача 2

Упражнение «Передача чувства».

Сидя в кругу, участники закрыли глаза и сосредоточились на задании — передача чувства через прикосновение. Первый участник прикоснулся к соседу справа, вкладывая в прикосновение определенное чувство (по выбору). Второй участник, поняв и определив для себя характер прикосновения, открыл глаза и передал то, что понял, следующему. Упражнение должно было завершиться „возвращением" чувства тому, кто его послал.

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Тестовое задание

1) Основоположником современной социальной психологии чаще всего называют:

- a) З. Фрейда;
- b) О. Конта;
- c) Э.Дюркгейма.

2) Эмпирический уровень социально-психологического исследования представляет собой:

- a) Сбор и обработку первичной информации;
- b) Построение концептуальных моделей;
- c) Формулировку исходных принципов изучения явлений социальной реальности.

3) Дайте определение следующим компонентам социальной установки (впишите):

- a) Когнитивный – (...)
- b) Аффективный – (...)
- c) Конативный – (...)

4) В социальной психологии различают следующие разновидности социальной установки (*дополните*):

a) Стереотип;

b) (...)

5) Общение:

a) Осуществляется в совместной деятельности;

b) Тождественно понятию «деятельность»;

c) Никак не связано с деятельностью.

6) Основными механизмами взаимопонимания в процессе общения являются (*впишите*):

a) (...);

b) (...);

c) (...).

7) Основным признаком малой группы является:

a) Высокая степень сплоченности;

b) Наличие непосредственного взаимодействия;

c) Позитивный микроклимат.

Дайте определение качественным характеристикам малой группы

(*впишите определения*):

a) Контактность - (...)

b) Целостность - (...)

9) Феномен этноцентризма проявляется:

a) В чувстве превосходства своей этнической и культурной группы;

b) В неприязни, враждебности по отношению к другим;

c) Как сочетание того и другого.

10) Автором понятия «генерализация агрессии» является:

a) И. Берковитц;

b) З. Фрейд;

c) Э. Фромм.

Вариант 3

Ситуационная задача 1

Три группы прослушали одну и ту же записанную на пленку информацию. Перед прослушиванием докладчика представили первой группе как профессора, второй группе как рядового служащего, третьей - как правонарушителя. В какой группе было обеспечено наиболее высокое усвоение информации:

- А) в группе, где докладчиком был объявлен профессор;
- Б) в группе, где докладчиком был объявлен рядовой служащий;
- В) в группе, где докладчиком был объявлен правонарушитель.

Задание: выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.

Ситуационная задача 2

УПРАЖНЕНИЕ «ИСПОРЧЕННЫЙ ТЕЛЕФОН».

Все (или несколько человек) выходят из комнаты. Заходит первый участник, ведущий говорит ему небольшую фразу (можно прочитать любое предложение из книги, газеты, учебника). Заходит второй участник, первый участник сообщает ему ту же фразу. И так каждый, входя, выслушивает фразу, которую ему сообщает предыдущий участник, и передает следующему. Последний участник сообщает всем услышанную фразу. Те, кто находятся в комнате, не должны помогать или выражать свои эмоции по поводу услышанного.

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Тестовое задание

1) Феномены внутри группового фаворитизма и внешнегрупповой дискриминации являются следствием:

- а) Когнитивных процессов;
- б) Взаимодействий между группами.

2) Позитивная этническая идентичность сочетается:

- a) С позитивным отношением к иноэтническим группам;
- b) С негативным отношением к иноэтническим группам;
- c) Может сочетаться и с тем и с другим.

3) Расставьте социально-психологические процессы по порядку, в соответствии с уровнями развития больших социальных групп (*отметьте цифрами от 1 до 3*):

- a) Готовность к совместным действиям;
- b) Осознание принадлежности к группе;
- c) Возникновение общего признака.

4) Дайте обобщающее понятие для следующих (*впишите*):

- a) социальный характер;
- b) традиции;
- c) обычаи;
- d) привычки;
- e) нравы (...).

5) К основным причинам возникновения слухов относятся (*дополните*):

- a) Значимость событий;
- b) Неопределенность информации;
- c) (...)
- d) (...)

6) В современной зарубежной социальной психологии наиболее активно разрабатываются такие проблемы, как (*дополните как минимум три основные проблемы*):

- a) Процессы атрибуции;
- b) Групповые процессы;
- c)
- d)
- e)

- 7) Методы социальной психологии:
 - a) Применяются только в этой области знаний;
 - b) Имеют междисциплинарный характер.
- 8) Устойчивое представление личности о себе называется:
 - a) Я-образ;
 - b) Я-концепция;
 - c) Защитный механизм.
- 9) Положительная Я-концепция формируется вследствие:
 - a) Осознанного представления о себе;
 - b) Завышенной самооценки;
 - c) Получения одобрения и признания со стороны других.
- 10) Опишите суть техник (*впишите основные характеристики*):
 - a) Понимающего общения - ...;
 - b) Директивного общения - ...

Вариант 4

Ситуационная задача 1

При игре в теннис игрок А, который раньше играл хуже всех, после упорной тренировки превзошел всех остальных своим мастерством. Как реагировала группа на этот факт:

- А) группа одобрила поведение А и он приобрел известный авторитет;
- Б) успех А был встречен группой отрицательно, колкости и иронические замечания других поставили А на прежнее место.

Задание: *выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.*

Ситуационная задача 2

УПРАЖНЕНИЕ «ТОЧКА ЗРЕНИЯ».

Первый участник высказывает какое-либо мнение. Второй участник выслушивает его до конца, стараясь услышать точку зрения собеседника, а не формулировать в это время свою.

Обсуждение.

Что чувствовал слушающий?

Как себя чувствовал говорящий?

Что помогало и что мешало собеседникам?

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свои варианты упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Тестовое задание

- 1) Пилотажное исследование предназначено для:
 - a) Сбора и обработки эмпирических данных;
 - b) Уточнения проблемы;
 - c) Оценки качества и надежности методического инструментария и процедур организации исследования.
- 2) Метод наблюдения в социальной психологии:
 - a) Основан на регистрации событий и не допускает вмешательства исследователя;
 - b) Допускает изменение контролируемых и неконтролируемых переменных;
 - c) Никогда не применяется.
- 3) Перечислите не менее трех основных институтов социализации (*впишите*):
 - a) (...);
 - b) (...);
 - c) (...).

4) Социальное поведение личности представляет собой совокупность:

- a) Социальных действий;
- b) Социальных отношений;
- c) Социальных контактов.

5) Основными средствами невербального общения являются (*впишите*):

- a) (...);
- b) (...);
- c) (...);
- d) (...);
- e) (...)

6) Особенности перцепции зависят от:

- a) Свойств субъекта;
- b) Свойств объекта;
- c) И того и другого.

7) В социальной психологии изучаются следующие виды структуры группы

(*дополните*):

- a) Социометрическая;
- b) Ролевая;
- c) (...);
- d) (...).

8) Референтная группа - это:

- a) Формальная группа;
- b) Неформальная группа;
- c) Значимая для индивида группа.

9) Отметьте лишнее определение в этом списке:

- a) Авторитарный лидер;
- b) Демократический лидер;
- c) Лидер, ориентированный на задачу.

10) Назовите социально-психологические процессы межгрупповой дифференциации (*впишите*):

- a) (...);
- b) (...).

Вариант 5

Ситуационная задача 1

Группе испытуемых показали фотокарточки с лицами неизвестных людей, причем одни лица показывались по десятку раз, а другие только дважды. Какие лица были оценены более положительно:

- А) лица, фотокарточки которых показывались дважды;
- Б) лица фотокарточки которых показывались по десятку раз;
- В) не было разницы.

Задание: *выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.*

Ситуационная задача 2

УПРАЖНЕНИЕ «МЕСТО ВСТРЕЧИ».

Ведущий предлагает участникам договориться о встрече.

а) Один участник описывает место в помещении, куда нужно прийти. У второго участника глаза закрыты. Затем второй участник должен найти то место, где назначена встреча.

б) Один участник описывает место в городе, а второй — должен догадаться, где оно находится.

Задание: *Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.*

Тестовое задание

1) Перечислите основные критерии результативности интервью по Р.Мертону (*впишите критерии*):

- a)
- b)
- c)
- d)

2) В современной социальной психологии является *(впишите определение)*:

- a) Предметом (...);
- b) Объектом (...);
- c) Основным методологическим принципом исследования (...).

3) Главным субъектом социального поведения является:

- a) Личность;
- b) Группа;
- c) Взаимодействие личности и группы.

4) Дайте определения понятий *(впишите определения)*:

- a) Социальная перцепция - (...);
- b) Межличностная аттракция - (...);
- c) Коммуникативная компетентность - (...);

5) Сплоченность группы - это:

- a) Теснота и устойчивость межличностных отношений;
- b) Отсутствие конфликтов и разногласий;
- c) Следствие наличия неформального лидера.

6) В качестве главного фактора детерминации межгруппового взаимодействия и восприятия рассматриваются:

- a) Размер и структура групп;
- b) Характеристики совместной деятельности групп.

7) Укажите основные различия внутригрупповых и межгрупповых отношений *(впишите)*:

- a) (...);
- b) (...);

- с) (...)
- 8) К основным признакам толпы относятся *(дополните)*:
- а) Многочисленность;
- б) Высокая контактность;
- с) (...);
- д) (...);
- е) (...);
- 9) Паника возникает:
- а) В условиях поведенческой неопределенности;
- б) При повышенном эмоциональном возбуждении;
- с) В обоих перечисленных случаях.
- 10) Соотнесите между собой следующие понятия и их авторов *(отметьте стрелками соответствия)*:

а) Т. Ньюком	а) Референтность группы
б) Л. Фестингер	б) Групповое согласие
с) Д. Хаймен	с) Коммуникативное

Вариант 6

Ситуационная задача 1

Ученик мешает вести урок, постоянно задавая вопросы по теме и не по теме, и другими способами пытается привлечь к себе внимание класса. Причиной этого является:

- А) завышенная самооценка;
- Б) заниженная самооценка;
- В) самооценка не влияет на поведение ученика.

Задание: *выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.*

Ситуационная задача 2

УПРАЖНЕНИЕ «ОТКРЫТЫЕ И ЗАКРЫТЫЕ ВОПРОСЫ».

Каждый из членов группы выбирает сказочный персонаж и идентифицирует себя с ним, присваивая его имя, образ жизни, прошлое и т. д. Вначале все знакомятся, задавая закрытые вопросы. Затем каждый должен задать 2—3 открытых вопроса любому персонажу, на которые получает развернутые или формальные ответы.

Персонажи могут объединяться между собой, и теперь открытые вопросы будут задаваться всей группе, а участники сами решают, как они будут отвечать.

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Тестовое задание

- 1) Эффекты перцепции:
 - a) Помогают лучше понять другого человека;
 - b) Ограничивают возможность объективного познания другого человека;
 - c) Не имеют отношения к процессу понимания.
- 2) Под межличностными отношениями в социальной психологии понимают:
 - a) Конструктивные отношения;
 - b) Деловые отношения;
 - c) Эмоционально окрашенные отношения.
- 3) Поступок это -
 - a) Осознанное действие;
 - b) Социально одобряемое действие.
- 4) Основные функции лидерства (*дополните*):
 - a) Организация совместной деятельности;
 - b) (...);
 - c) (...);

- d) (...);
- e) (...)•
- 5) Приведите примеры разных видов толпы (*впишите*):
 - a) Пассивная - (...);
 - b) Активная - (...);
 - c) Агрессивная - (...);
 - б) История социально-психологических идей восходит:
 - a) К античным временам;
 - b) К эпохе Просвещения;
 - c) К середине двадцатого века.
- 7) Метод наблюдения в социальной психологии:
 - a) Основан на регистрации событий и не допускает вмешательства исследователя;
 - b) Допускает изменение контролируемых и неконтролируемых переменных;
 - c) Никогда не применяется.
- 8) Дайте определение следующим компонентам социальной установки (*впишите*):
 - a) Когнитивный - (...);
 - b) Аффективный - (...);
 - c) Конативный - (...).
- 9) Социальное поведение личности представляет собой совокупность:
 - a) Социальных действий;
 - b) Социальных отношений;
 - c) Социальных контактов.
- 10) Общение:
 - a) Осуществляется в совместной деятельности;
 - b) Тождественно понятию «деятельность»;
 - c) Никак не связано с деятельностью.

d)

Вариант 7

Ситуационная задача 1

Группу детей завели в комнату, где было много игрушек, и разрешили сразу же играть. Другую группу детей сначала подвели к запертой стеклянной двери, и дети некоторое время рассматривали игрушки через стекло. Затем их впустили в комнату и разрешили играть. В какой группе дети обнаружили более сильную тенденцию ломать игрушки:

- А) не было разницы;
- Б) дети, которых сразу впустили в комнату;
- В) дети, которых заставили сначала смотреть на игрушки со стороны.

Задание: *выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.*

Ситуационная задача 2

УПРАЖНЕНИЕ «СМЕНА РОЛЕЙ».

Участники делятся на „родителей" и „детей". „Родитель" должен задать сложный вопрос, который бы вызвал тревогу „у ребенка". Например: «Верно ли, что тебе больше нравится музыка, и на экзамене по математике ты хочешь, чтобы тебе поставили оценку за это увлечение, а не за знания?». Затем они меняются ролями, процедура повторяется.

Задание: *Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.*

Тестовое задание

- 1) Информационно-коммуникативная сторона общения - это
 - а) Использование новых информационных технологий в процессе общения;
 - б) Обмен информацией в процессе общения;
 - в) Информационное обеспечение процесса коммуникации.

2) Основными механизмами взаимопонимания в процессе общения являются *(впишите)*:

- a) (...);
- b) (...);
- c) (...).

3) Основным признаком малой группы является:

- a) Высокая степень сплоченности;
- b) Наличие непосредственного взаимодействия;
- c) Позитивный микроклимат.

4) Дайте определение качественным характеристикам малой группы

(впишите определения):

- a) Контактность - (...);
- b) Целостность - (...).

5) Основные функции лидерства *(дополните)*:

- a) Организация совместной деятельности;
- b) (...);
- c) (...);
- d) (...);
- e) (...).

6) Автором понятия «генерализация агрессии» является:

- a) И.Берковитц;
- b) З.Фрейд;
- c) Э.Фромм.

7) Дайте определение следующим понятиям *(впишите определения)*:

- a) Абсолютный ингрупповой фаворитизм - (...);
- b) Относительный ингрупповой фаворитизм - (...);
- c) Интегральный ингрупповой фаворитизм

8) Расставьте социально-психологические процессы по порядку, в соответствии с уровнями развития больших социальных групп (*отметьте цифрами от 1 до 3*):

- a) Готовность к совместным действиям;
- b) Осознание принадлежности к группе;
- c) Возникновение общего признака.

9) Дайте обобщающее понятие для следующих (*впишите*):

- a) социальный характер;
- b) традиции;
- c) обычаи;
- d) привычки;
- e) нравы (...).

10) Укажите соответствие основных сфер психики индивида и процессов психологии больших социальных групп (*отметьте соответствия стрелками*):

d) Когнитивная сфера	a) Общественное настроение
e) Потребностно-мотивационная сфера	b) Общественное мнение
f) Аффективная сфера	c) Групповые интересы

Вариант 8

Ситуационная задача 1

Группе лиц, переживающих тревогу, и такой же группе лиц, находящейся в спокойном состоянии, предложили оценить степень страха у испытуемых. Какая группа приписывала испытуемым большую степень страха:

- A) не было разницы;
- Б) лица, переживающие тревогу;
- В) лица, находящиеся в спокойном состоянии.

Задание: выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.

Ситуационная задача 2

УПРАЖНЕНИЕ «НЕПРИЯТНЫЕ СИТУАЦИИ».

Участникам предлагается представить следующее:

1. Вы приезжаете в другой город, вас поселяют в гостиничной комнате с незнакомым человеком. Попробуйте предсказать ваше поведение.

2. Вам необходимо что-то купить, но магазин закрывается.

Опишите ваши действия.

3. Вы хотите выбрать какую-то вещь, продавец не настроен показывать вам несколько экземпляров на выбор. Как вы себя поведете?

Затем эти ситуации проигрываются небольшими группами.

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Тестовое задание

1) Эмпирический уровень социально-психологического исследования представляет собой:

- a) Сбор и обработку первичной информации;
- b) Построение концептуальных моделей;
- e) Формулировку исходных принципов изучения явлений социальной реальности.

2) В современной зарубежной социальной психологии наиболее активно разрабатываются такие проблемы, как (*дополните как минимум три основные проблемы*):

- a) Процессы атрибуции;
- b) Групповые процессы;
- c)
- d)
- e)

3) В социальной психологии различают следующие разновидности социальной установки (*дополните*):

a) Стереотип;

b) (...)

4) Устойчивое представление личности о себе называется:

a) Я-образ;

b) Я-концепция;

c) Защитный механизм.

5) К внешним регуляторам поведения личности относятся:

a) Групповые нормы;

b) Когнитивные процессы;

c) Аффективные состояния.

6) Основными средствами невербального общения являются (*впишите*):

a) (...);

b) (...);

c) (...);

d) (...);

e) (...).

7) Эффекты перцепции:

a) Помогают лучше понять другого человека;

b) Ограничивают возможность объективного познания другого человека;

c) Не имеют отношения к процессу понимания.

8) Под межличностными отношениями в социальной психологии понимают:

a) Конструктивные отношения;

b) Деловые отношения;

c) Эмоционально окрашенные отношения.

9) Конформизм является результатом:

a) Влияния лидера;

- b) Влияния большинства;
- c) Влияния меньшинства.
- 10) Лидерство в группе основано на:
 - a) Личных качествах лидера;
 - b) Ожиданиях группы;
 - c) Предполагает совпадение того и другого.

Вариант 9

Ситуационная задача 1

При обсуждении на семинаре каких-либо вопросов всегда резко выделяются молчуны и говоруны. Кто из этих двух типов легче поддается влиянию группы;

- A) молчуны;
- Б) говоруны;
- В) нет разницы.

Задание: выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.

Ситуационная задача 2

УПРАЖНЕНИЕ «ПРИЕМ ГОСТЕЙ».

Ведущий предлагает вспомнить ситуации, в которых хочется отказаться от приема гостей: повадились заходить знакомые, собирается прийти человек, с которым хочется поддерживать только деловые отношения, дома „неблагоприятная атмосфера", не хочется никого видеть и т. п.

Участники в ролях сказочных персонажей должны договориться и разыграть несколько ситуаций, в которых используются конструктивные формы отказа. Затем ведущий раздает парам карточки с заданиями, которые также нужно разыграть.

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Тестовое задание

1) В качестве главного фактора детерминации межгруппового взаимодействия и восприятия рассматриваются:

- a) Размер и структура групп;
- b) Характеристики совместной деятельности групп.

2) Укажите основные различия внутригрупповых и межгрупповых отношений (*впишите*):

- a) (...);
- b) (...);
- c) (...).

3) К основным причинам возникновения слухов относятся (*дополните*):

- a) Значимость событий;
- b) Неопределенность информации;
- c) (...);
- d) (...).

4) Паника возникает:

- a) В условиях поведенческой неопределенности;
- b) При повышенном эмоциональном возбуждении;
- c) В обоих перечисленных случаях.

5) Основоположником современной социальной психологии чаще всего называют:

- a) З.Фрейда;
- b) О. Конта;
- c) Э.Дюркгейма.

б) Положительная Я-концепция формируется вследствие:

- a) Осознанного представления о себе;

- b) Завышенной самооценки;
- c) Получения одобрения и признания со стороны других.
- 7) Перечислите не менее трех основных институтов социализации (*впишите*):
 - a) (...);
 - b) (...);
 - c) (...).
- 8) Дайте определения понятий (*впишите определения*):
 - a) Социальная перцепция
 - b) Межличностная аттракция
 - c) Коммуникативная компетентность
- 9) Перечислите основные элементы межличностных отношений (*впишите*):
 - a) (...);
 - b) (...);
 - c) (...)
- 10) Референтная группа - это:
 - a) Формальная группа;
 - b) Неформальная группа;
 - c) Значимая для индивида группа.

Вариант 10

Ситуационная задача 1

Двум группам людей, одни из которых были настроены агрессивно, а другие мирно, показали фильм о состязании боксеров и нейтральный фильм. Какая группа оказалась настроенной более агрессивно:

- А) агрессивно настроенные после просмотра фильма о состязании боксеров;
- Б) агрессивно настроенные после просмотра нейтрального фильма;
- В) мирно настроенные после просмотра фильма о состязании боксеров;
- Г) мирно настроенные после просмотра нейтрального фильма.

Задание: выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.

Ситуационная задача 2

УПРАЖНЕНИЕ «ВОЙДИ В КРУГ».

Участники образуют плотный круг, берутся за руки, смотря друг на друга. Затем ведущий задает вопрос: «Кто из участников попытается войти в этот круг, используя любой способ, на собственное усмотрение?» Несколько добровольцев поочередно пытаются войти в круг. При этом остальные участники могут впускать или не впускать их, основываясь на личных ощущениях.

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Тестовое задание

1) Укажите соответствие основных направлений в социальной психологии и авторов, их представляющих (отметьте стрелками соответствия):

а) Социометрия;	а) Дж. Уотсон;
в) Бихевиоризм;	в) Дж. Мид;
с) Интеракционизм	с) Дж. Морено

2) Методы социальной психологии:

- а) Применяются только в этой области знаний;
- б) Имеют междисциплинарный характер.

3) Пилотажное исследование предназначено для:

- а) Сбора и обработки эмпирических данных;
- б) Уточнения проблемы;
- с) Оценки качества и надежности методического инструментария и процедур организации исследования.

4) По мнению В.А.Ядова, социальные установки личности включают в себя следующие компоненты (впишите):

- a) (...);
- b) (...);
- c) (...).
- 5) Поступок это -
 - a) Осознанное действие;
 - b) Социально одобряемое действие.
- 6) Опишите суть техник (*впишите основные характеристики*):
 - a) Понимающего общения -...;
 - b) Директивного общения
- 7) Особенности перцепции зависят от:
 - a) Свойств субъекта;
 - b) Свойств объекта;
 - c) И того и другого.
- 8) В социальной психологии изучаются следующие **виды** структуры группы

(*дополните*):

- a) Социометрическая;
- b) Ролевая;
- c) (...);
- d) (...)
- 9) Сплоченность группы - это:
 - a) Теснота и устойчивость межличностных отношений;
 - b) Отсутствие конфликтов и разногласий;
 - c) Следствие наличия неформального лидера.
- 10) Соотнесите между собой следующие понятия и их авторов (*отметьте стрелками соответствия*):

a) Т.Ньюком	a) Референтность группы
b) Л.Фестингер	b) Групповое согласие
c) Д.Хаймен	c) Коммуникативное взаимодействие

РАЗДЕЛ 4.

ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Тема 1. ПРЕДМЕТ, ИСТОРИЯ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

План:

Предмет социальной психологии.

- 1. Основные объекты исследования в социальной психологии.**
- 2. Структура современной социальной психологии.**
- 3. История отечественной социальной психологии.**
- 4. История зарождения зарубежной социальной психологии.**
- 5. Становление современной социальной психологии за рубежом.**
- 6. Программа и методы социально-психологического исследования.**

1. ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Современные представления о предмете социальной психологии являются чрезвычайно дифференцированными, т. е., отличающимися друг от друга, что характерно для большинства пограничных, смежных отраслей науки, к которым относится и социальная психология. Она изучает следующие явления:

1 Психологические процессы, состояния и свойства индивида, которые проявляются в результате его включения в отношения с другими людьми, в различные социальные группы (семью, учебные и трудовые группы и т. д.) и в целом в систему социальных отношений (экономических, политических, управленческих, правовых и др.). Наиболее часто изучаются такие проявления личности в группах, как: общительность, агрессивность, совместимость с другими людьми, конфликтогенность и др.

2 Феномен взаимодействия между людьми, в частности, феномен общения, например: супружеского, детско-родительского, педагогического, управленческого, психотерапевтического и многих других его видов. Взаимодействие может

быть не только межличностным, но и между личностью и группой, а также межгрупповым.

3 Психологические процессы, состояния и свойства различных социальных групп как целостных образований, отличающихся друг от друга и не сводимых к какому бы то ни было индивиду. Наибольший интерес социальных психологов вызывают исследования социально-психологического климата группы и конфликтных отношений (групповых состояний), лидерства и групповых действий (групповых процессов], сплоченности, сработанности и конфликтности (групповых свойств) и др.

4 Массовые психические явления, такие как поведение толпы, паника, слух, мода, массовый энтузиазм, ликование, апатия, страхи и т.д.

Объединяя различные подходы к пониманию предмета социальной психологии, можно дать следующее его определение:

Социальная психология изучает психологические явления (процессы, состояния и свойства), характеризующие индивида и группу как субъектов социального взаимодействия.

2. ОСНОВНЫЕ ОБЪЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

В зависимости от того или иного понимания предмета социальной психологии выделяются основные объекты ее изучения, то есть носители социально-психологических явлений. К ним относятся: личность в группе (системе отношений). взаимодействие в системе «личность — личность» (родитель — ребенок, руководитель — исполнитель, врач — больной, психолог — клиент и т. д.), малая группа (семья, школьный класс, трудовая бригада, воинский экипаж, группа друзей и т. п.), взаимодействие в системе «личность — группа» (лидер ведомые, руководитель — трудовой коллектив, командир — взвод, новичок — школьный класс и т. д.), взаимодействие в системе «группа — группа» (соревнование команд, групповые переговоры, межгрупповые конфликты и т. д.), большая соци-

альная группа (этнос, партия, общественное движение, социальный слой, территориальная, конфессиональная группы и т. п.).

3. СТРУКТУРА СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Структура (или строение, состав) социальной психологии в каждый исторический период ее развития есть результат взаимодействия двух противоположных, но тесно связанных процессов: а) дифференциации, т. е. разделения, дробления социальной психологии на составные ее части, разделы; б) интеграции ее с другими и не только психологическими отраслями науки, причем интеграции социальной психологии как в целом, так и отдельными составляющими ее частями.

Дифференциация социальной психологии

Процессы разделения социальной психологии происходят по многим основаниям, однако уже оформилось несколько главных направлений:

1. Ведущая ориентация на различные (теоретический, эмпирический, в частности, экспериментальный и практический) методы анализа социально-психологических явлений порождает, соответственно, теоретическую, эмпирическую (включая экспериментальную) и практическую социальную психологию. Эти взаимосвязанные части по-разному реализуют основные функции социальной психологии как науки: описательную, объяснительную, прогностическую и функцию воздействия.

2. В результате изучения различных видов жизнедеятельности человека и его общностей сложились соответствующие им отрасли социальной психологии: психология труда, общения, социального познания и творчества, игры. В свою очередь, в социальной психологии труда сформировались отрасли, изучающие отдельные виды трудовой деятельности: управление, руководство, предпринимательство, инженерный труд и т. д.

3. В соответствии с приложением социально-психологических знаний в различных сферах общественной жизни социальная психология традиционно дифференцируется на следующие ее практические отрасли: промышленная, сельского хозяйства, торговли, образования, науки, политики, массовых коммуникаций,

спорта, искусства. В настоящее время интенсивно формируются социальная психология экономики, рекламы, культуры, досуга и др.

4. В соответствии с основными объектами исследования современная социальная психология дифференцировалась на такие разделы, как:

- 1 - социальная психология личности,
- 2 - психология межличностного взаимодействия (общения и отношений),
- 3 - психология малых групп,
- 4 - психология межгруппового взаимодействия,
- 5 - психология больших социальных групп и массовых явлений.

В социальной психологии чрезвычайно медленно формируется такой раздел, который можно было бы назвать «психологией общества», еще одного качественно специфического объекта изучения. В настоящее время в исследовании общества социальная психология по сравнению с социологией не имеет специфики в методах его изучения — это главное обстоятельство, затрудняющее формирование такого раздела в социальной психологии.

Структуру современной социальной психологии невозможно понять, не рассмотрев процессы ее интеграции в системе других наук. Как минимум, выделяются два основных контура интеграции: внешний и внутренний.

Внешний психологический контур интеграции относится к ее объединению с многочисленными психологическими отраслями, на стыке с которыми возникли относительно самостоятельные подотрасли — части социальной психологии. Например, социальная психология личности сформировалась как результат интеграции социальной психологии с психологией личности, а социальная психология труда — социальной психологии с психологией труда и т. д. Можно констатировать, что в итоге такой интеграции к концу 90-х годов XX века уже оформилось порядка 10 подотраслей социальной психологии.

Процесс интеграции социальной психологии с другими психологическими отраслями интенсивно продолжается: в настоящее время формируется социально-

экономическая, социально-экологическая, социально-историческая и другие подотрасли социальной психологии.

Внутренний социально-психологический контур интеграции относится к развитию самой социальной психологии и проявляется в процессах объединения разделяющихся составных частей социальной психологии, появившихся в результате процессов ее дифференциации.

Во-первых, внутренняя интеграция касается одновременного применения теоретического, эмпирического и практического методов анализа социально-психологических явлений, что неизбежно порождает комплексные типы исследований в социальной психологии, например: теоретико-экспериментальные, экспериментально-прикладные и т. п.

Во-вторых, она ярко проявляется в одновременном изучении различных взаимосвязанных объектов социальной психологии, например: личности и малых трудовых групп (бригад) в организации, малых групп в больших социальных группах, личности (например, лидера) в большой социальной группе (например, партии или общественном движении) и т. д.

В-третьих, наиболее очевидным направлением внутренней интеграции является объединение тех частей социальной психологии, которые дифференцировались по видам жизнедеятельности людей и сферам общественной жизни. В результате возникло множество интересных, а главное, полезных научно-практических направлений, таких как: психология руководства педагогическим коллективом, социальная психология творчества инженеров, психология руководства научным коллективом, психология социального познания в процессах труда и общения и т.д.

В настоящее время процесс структурирования социальной психологии явно не завершен, и мы регулярно становимся свидетелями закономерного рождения новых составных ее частей.

4. ИСТОРИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Отечественная социальная психология возникла на рубеже XIX и XX веков. Путь ее становления имеет ряд стадий: зарождение социальной психологии в общественных и естественных науках, отпочкование от родительских дисциплин (социологии и психологии) и превращение в самостоятельную науку, возникновение и развитие экспериментальной социальной психологии.

История социальной психологии в нашей стране имеет четыре периода:

- 1 I — 60-е годы XIX в. — начало XX в.,
- 2 II — 20-е годы — первая половина 30-х годов XX в.;
- 3 III — вторая половина 30-х — первая половина 50-х годов;
- 4 IV — вторая половина 50-х — вторая половина 70-х годов XX в.

Первый период (60-е годы XIX в. — начало XX вв.)

В этот период развитие российской социальной психологии обуславливалось особенностями общественно-исторического развития общества состоянием и спецификой развития общественных и естественных наук, особенностями развития общей психологии, спецификой научных традиций, культуры, менталитета общества. Развитие социально-психологических идей происходило главным образом внутри прикладных психологических дисциплин. Обращалось внимание на психологические особенности людей, проявляющиеся в их взаимодействии, совместной деятельности и общении.

Социально-психологические идеи в этот период успешно развивались представителями общественных наук, прежде всего социологами. Для истории социальной психологии большой интерес представляет психологическая школа в социологии. Наиболее разработанная социально-психологическая концепция содержится в трудах Н. К. Михайловского. По его мнению, социально-психологическому фактору принадлежит решающая роль в ходе исторического процесса. Законы, действующие в социальной жизни, надо искать в социальной психологии, Михайловскому принадлежит разработка психологии массовых социальных движений, одной из разновидностей которых являются революционные движения.

Действующими силами социального развития являются герои и толпа. Сложные психологические процессы возникают при их взаимодействии. Толпа в концепции Н. К. Михайловского выступает как самостоятельное социально-психологическое явление. Вожак управляет толпой. Его выдвигает конкретная толпа в те или иные моменты исторического процесса. Он аккумулирует разрозненные, функционирующие в толпе чувства, инстинкты, мысли. Отношения между героем и толпой определяются характером данного исторического момента, данного строя, личными свойствами героя, психическими настроениями толпы. Общественные настроения являются фактором, который с необходимостью должен учитывать герой, чтобы массы шли за ним. Функция героя заключается в том, чтобы управлять настроением толпы, быть способным использовать его для достижения поставленных целей. Он должен использовать общую направленность деятельности толпы, обусловленную сознанием общих нужд. Социально-психологическая проблематика особенно отчетливо проявилась в научных представлениях Н. К. Михайловского о психологических особенностях вожака, героя, о психологии толпы, о механизмах взаимодействия людей в толпе. Исследуя проблему общения между героем и толпой, межличностное общение людей в толпе, он в качестве механизмов общения выделяет внушение, подражание, заражение, противопоставление. Главный из них — подражание людей в толпе. Основой подражательности является гипнотизм. В толпе нередко осуществляется автоматическое подражание, «нравственная или психическая зараза».

Итоговый вывод Н. К. Михайловского состоит в том, что психологическими факторами развития общества являются подражание, общественное настроение и социальное поведение.

Второй период (20-е годы — первая половина 30-х годов XX века)

Период 20-30-х годов для социальной психологии в России был плодотворным. Характерной его особенностью был поиск своего пути в развитии мировой социально-психологической мысли. Содержанием поиска своего пути было создание направления марксистской психологии. Освоение марксизма в 20-

30-х годах осуществлялось совместно в социальной и общей психологии. Это было естественно и объяснялось тем, что представителями этих наук обсуждался ряд кардинальных методологических проблем: соотношение социальной психологии и индивидуальной психологии; соотношение социальной психологии и социологии; природа коллектива как основного объекта социальной психологии.

При рассмотрении вопроса о соотношении индивидуальной и социальной психологии существовали две точки зрения. Ряд авторов утверждал, что если сущность человека, согласно марксизму, есть совокупность всех общественных отношений, то и вся психология, изучающая людей, есть социальная психология. Никакой социальной психологии наряду с общей якобы не должно быть. Противоположную точку зрения представляли взгляды тех, кто утверждал, что должна существовать только социальная психология. Преобладающими становились взгляды, что между социальной и индивидуальной психологией должно существовать равноправное взаимодействие.

Одним из основных направлений в социальной психологии 20-30-х годов было исследование проблемы коллективов. Обсуждался вопрос о природе коллективов. Были высказаны три точки зрения. С позиций первой коллектив является не чем иным, как механическим агрегатом, простой суммой составляющих его индивидов. Представители второй утверждали, что поведение индивида фатально предопределено общими задачами и структурой коллектива. Среднее положение между этими крайними позициями занимали представители третьей точки зрения, согласно которой индивидуальное поведение в коллективе изменяется, вместе с тем коллективу как целому присущ самостоятельный творческий характер поведения. И этот период по существу был заложен фундамент последующих исследований психологии групп и коллективов в отечественной науке,

Третий период (вторая половина 30-х - вторая половина 50-х годов XX в.)

Во второй половине 30-х годов ситуация резко изменилась. Началась изоляция отечественной науки от западной психологии. Переехали публиковаться переводы трудов западных авторов. Внутри страны возрос идеологический контроль

над наукой. Сгущалась атмосфера декретирования и администрирования. Это сковывало творческую инициативу, порождало боязнь исследовать социально острые вопросы. Резко сократилось число исследований по социальной психологии, почти перестали публиковаться книги по этой дисциплине. Наступил перерыв в развитии российской социальной психологии.

Основным источником и сферой применения социальной психологии в этот период были педагогические исследования и педагогическая практика. Центральной темой этого периода являлась психология коллектива. Определяющими облик социальной психологии были взгляды А. С. Макаренко. В историю социальной психологии он вошел прежде всего как исследователь коллектива и воспитания личности в коллективе. А. С. Макаренко принадлежит одно из определений коллектива, которое было отправным для разработки социально-психологической проблематики в последующие десятилетия. Коллектив, согласно А. С. Макаренко, — это целеустремленный комплекс личностей, организованных, обладающих органами управления. Это контактная совокупность, основанная на социалистическом принципе объединения. Коллектив есть социальный организм. Основными признаками коллектива являются: наличие общих целей, служащих на благо общества; совместная деятельность, направленная на достижение этих целей; определенная структура; наличие в нем органов, координирующих деятельность коллектива и представляющих его интересы. Коллектив является частью общества, органически связанной с другими коллективами. Макаренко дал новую классификацию коллективов. Он выделил два вида: 1) первичный коллектив: члены его находятся в постоянном дружеском, бытовом и идеологическом объединении (отряд, школьный класс, семья); 2) вторичный коллектив — более широкое объединение. В нем цели, взаимоотношения вытекают из более глубокого социального синтеза, из задач народного хозяйства, из социалистических принципов жизни (школа, предприятие). Сами цели различаются по времени их осуществления. Были выделены ближние, средние и дальние цели. Макаренко принадлежи! разработка вопроса о стадиях развития коллектива. В своем развитии коллектив, по мнению А.

С. Макаренко, проходит путь от диктаторского требования организатора до свободного требования каждой личности о себе на фоне требований коллектива. Психология личности занимает центральное место в коллективной психологии Макаренко. Критикуя функционализм, разложивший личность на обезличенные функции, отрицательно оценивая биогенетическую и социогенетическую концепции личности, господствовавшие тогда, индивидуалистическую направленность общей психологии, А. С. Макаренко ставил вопрос о необходимости целостного изучения личности. Главная теоретическая и практическая задача — это изучение личности в коллективе.

Локальные социально-психологические исследования в разных отраслях науки и практики (педагогической, военной, медицинской, производственной) в 40-50-х годах сохраняли определенную преемственность в истории российской социальной психологии. В конце 50-х годов начался завершающий ее этап.

Четвертый период (вторая половина 50-х - первая половина 70-х годов XX века)

В этот период сложилась особая социальная и интеллектуальная ситуация в нашей стране. Для социальной психологии было важным то, что возрос интерес к человеку}, встали задачи формирования всесторонне развитой личности, ее активной жизненной позиции. Изменилась ситуация в общественных науках. Интенсивно стали проводиться конкретные социологические исследования. Важным обстоятельством были изменения в психологической науке. Социальная психология сформировалась как самостоятельная наука. В 1968 г. была опубликована книга «Проблемы общественной психологии» под ред. В. И. Колбановского и Б. Ф. Поршнева, которая привлекла внимание ученых. В синтезированном виде саморефлексия социальных психологов о сущности социально-психологических явлений, предмете, задачах социальной психологии, определение основных направлений ее дальнейшего развития отразились в учебниках и учебных пособиях, основные из которых были опубликованы в 60-х — первой половине 70-х годов. Заклю-

читальный этап в истории отечественной социальной психологии ознаменовался разработкой основных ее проблем.

В 70-х годах завершилось организационное становление социальной психологии. Произошла институционализация ее как самостоятельной науки. В 1962 г. организована первая в стране лаборатория социальной психологии в ЛГУ; в 1968г. — первая кафедра социальной психологии в том же университете; в 1972 г. — аналогичная кафедра в МГУ. В 1966 г. с введением ученых степеней по психологии социальная психология приобрела статус квалификационной научной дисциплины. Началась систематическая подготовка специалистов по социальной психологии. В научных учреждениях организуются группы, в Институте психологии АН СССР в 1972 г. создан первый в стране сектор социальной психологии. Публикуются статьи, монографии, сборники. Проблемы социальной психологии обсуждаются на съездах, конференциях, симпозиумах, совещаниях.

5. К ИСТОРИИ ЗАРОЖДЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Социальную психологию можно считать, с одной стороны, самой древней областью знаний, а с другой — ультрасовременной научной дисциплиной. В самом деле, как только люди начали объединяться в какие-то более или менее стабильные первобытные сообщества (семьи, роды, племена и т. д.), возникла необходимость во взаимопонимании, в умении строить и регулировать отношения внутри сообществ и между ними. Следовательно, с этого момента человеческой истории началась и социальная психология, сначала в виде примитивных обыденных представлений, а затем в форме развернутых суждений и концепций, включавшихся в учения мыслителей древности о человеке, обществе и государстве. В то же время есть все основания считать социальную психологию наукой ультрасовременной. Объясняется это неоспоримым и быстро растущим влиянием социальной психологии в обществе, что в свою очередь связано с углубляющимся осознанием роли «человеческого фактора» во всех сферах современной жизни. Рост этого влияния отражает тенденцию социальной психологии стать из науки «ведо-

мой», то есть лишь отражающей запросы общества, наукой «ведущей», ориентированной на гуманистически-прогрессивное развитие и совершенствование общества.

Следуя логике рассмотрения истории социальной психологии с позиций развития идей, можно выделить три основные стадии в эволюции этой науки: стадию социальной философии, социального эмпиризма и социального анализа. Для первой характерен прежде всего умозрительный, спекулятивный метод построения теорий, который, хотя и основан на жизненных наблюдениях, не включает сбор систематизированной информации и опирается лишь на субъективные «рациональные» суждения и впечатления творца теории. Стадия социального эмпиризма делает шаг вперед в том, что для обоснования тех или иных теоретических соображений используются уже не просто рациональные умозаключения, а набор эмпирических данных, собранных по какому-то признаку и даже как-то обработанных, хотя бы упрощенным способом, статистически. Социальный анализ означает современный подход, включающий в себя установление не только внешних связей между явлениями, но и выявление причинных взаимозависимостей, раскрытие закономерностей, проверку и перепроверку получаемых данных и построение теории с учетом всех требований современной науки.

Стадия социальной философии. Для античного времени, а также и для мыслителей Средневековья было обычным стремление строить глобальные теории, которые включали в себя суждения о человеке и его душе, об обществе и его социальном и политическом устройстве и о мироздании в целом. Примечательно при этом, что многие мыслители, разрабатывая теорию общества и государства, срази за основу свои представления о душе (сегодня мы сказали бы — о личности) человека и о самых простых человеческих отношениях — отношениях в семье.

Так, Конфуций (VI-V в. до н. э.) предлагал регулировать отношения в обществе и государстве по образцу отношений в семье. И там, и там есть старшие и младшие, младшие должны следовать указаниям старших, опираясь при этом на

традиции, нормы добродетели и добровольного подчинения, а не на запреты и страх наказаний. Платон (V-IV в. до н. э.) видел единые начала для души и общества-государства. Разумное у человека — совещательное у государства (представленное правителями и философами); "яростное" в душе (на современном языке — эмоции) — защитное у государства (представленное воинами); «вожделирующее» в душе (то есть потребности) — земледельцы, ремесленники и торговцы в государстве. Аристотель (IV в. до н. э.) в качестве основной категории в системе своих взглядов выделил, как мы сказали бы сегодня, понятие «общение», полагая, что это инстинктивное свойство человека, составляющее необходимое условие его существования. Правда, общение у Аристотеля имело очевидно более широкое содержание по сравнению с этим понятием в современной психологии. Оно означало потребность человека жить в сообществе с другими людьми. Поэтому первичной формой общения для Аристотеля была семья, а высшей формой — государство.

Социально-психологические воззрения античных времен, а также Средневековья можно объединить в большую группу концепций, которые Г. Оллорт назвал простыми теориями с «суверенным» фактором. Для них характерна тенденция найти простое объяснение всем сложным проявлениям человеческой психики, выделив при этом какой-то один главный, определяющий, а потому и суверенный фактор.

Ряд таких концепций берут свое начало от философии гедонизма Эпикура (IV-III в. до н.э.) и находят отражение во взглядах Г. Гоббса (XVII в.), А. Смита (XVIII в.), Дж. Бентама (XVIII-XIX в.) и др. Суверенным фактором в их теориях было избрано стремление людей получить как можно больше удовольствия (или счастья) и избежать боли (сравните с принципом позитивного и негативного подкрепления в современном бихевиоризме). Правда, у Гоббса этот фактор опосредствовался другим — стремлением к власти. Но власть была нужна людям лишь для того, чтобы иметь возможность получать максимум удовольствия. Отсюда Гоббс сформулировал известный тезис о том, что жизнь общества есть «война

всех против всех» и лишь инстинкт самосохранения рола в сочетании с разумом человека позволил людям прийти к каким-то соглашениям относительно способов распределения власти.

Основу других простых теорий с суверенным фактором составляет так называемая «большая тройка» — симпатия, подражание и внушение. Принципиальное их отличие от гедонистических концепций заключается в том, что в качестве суверенных факторов берутся не отрицательные черты человеческой природы, такие как эгоизм и стремление к власти, а положительные начала в виде симпатии или любви к другим людям и производных от них — подражания и внушения. Тем не менее стремление к простоте и поиску суверенного фактора сохраняется.

Развитие этих идей шло поначалу в форме поиска компромиссов. Так, еще Адам Смит полагал, что, несмотря на эгоистичность человека «есть какие-то принципы в его природе, которые порождают у него интерес к благополучию других...». Проблема симпатии или любви, а точнее говоря, доброжелательных начал в отношениях между людьми, занимала большое место в размышлениях теоретиков и практиков XVIII, XIX и даже XX вв. Предлагались разные типы симпатии по признакам их проявления и характера. Так, А. Смит выделял рефлекторную симпатию как непосредственное внутреннее переживание боли другого (например, при виде страданий другого человека) и интеллектуальную симпатию (как чувство радости или огорчения за события, происходящие с близкими людьми). Г. Спенсер основоположник социал-дарвинизма — полагал необходимым чувство симпатии лишь в семье, поскольку она составляет основу общества и необходима для выживания людей, и исключал это чувство из сферы общественных отношений, где должен был действовать принцип борьбы за существование и выживания сильнейшего.

Подражание стало одним из суверенных факторов в социально-психологических теориях XIX в. Рассматривалось это явление как производное от чувства любви и симпатии, а эмпирическим началом были наблюдения в таких сферах, как отношения родителей и детей, мода и ее распространение, культура и

традиции. Везде можно было выделить образец взглядов и поведения и проследить, как этот образец повторяется другими. Отсюда все общественные отношения получали достаточно простое объяснение. Теоретически эти взгляды были разработаны Г. Тардом в «Законах подражания» (1903), где он сформулировал целый ряд закономерностей подражательного поведения, а также Дж. Болдуином (1895), выделившим различные формы подражания. У. Макдугалл (1908) предложил идею «индуцированных эмоций», порождаемых стремлением повторять инстинктивные реакции других. Одновременно названные и другие авторы пытались выделить различные уровни осознанности подражательного поведения.

Внушение стало третьим «суверенным» фактором в ряду простых теорий. Ввел его в обиход французский психиатр А. Либо (1866), а наиболее точное определение внушения сформулировал У. Макдугалл (1908). «Внушение есть процесс коммуникации, — писал он. — в результате которого передаваемое утверждение принимается с убежденностью другим, несмотря на отсутствие логически адекватных оснований для такого принятия».

В конце XIX и начале XX вв. под влиянием работ Ж. Шарко, Г. Лебона, У. Макдугалла, С. Сигеле и др. практически все проблемы социальной психологии рассматривались с позиций концепции внушения. При этом много теоретических и эмпирических исследований было посвящено вопросам психологической природы внушения, которые остаются актуальными и сегодня.

Стадия социального эмпиризма. Элементы эмпирической методологии проявились, например, уже у Бентама в его попытке связать свои умозаключения с конкретной ситуацией в современном ему обществе. Эта тенденция в явной или скрытой форме проявлялась и у других теоретиков. Поэтому в порядке иллюстрации можно ограничиться лишь одним примером такой методологии, а именно работами Фрэнсиса Гальтона. Гальтон является основоположником евгеники, то есть науки о совершенствовании человечества, идеи которой в обновленном варианте предлагаются и сегодня в связи с развитием генетической инженерии. Тем не менее, именно Гальтон продемонстрировал ограниченность методологии социаль-

ного эмпиризма. В своем наиболее известном исследовании он попытался выяснить, откуда берутся интеллектуально выдающиеся люди. Собрав данные о выдающихся отцах и их детях в современном ему английском обществе, Гальтон пришел к выводу, что у одаренных людей рождаются одаренные дети, то есть в основе лежит генетическое начало. Не учел он только одного, а именно, что исследовал лишь весьма обеспеченных людей, что эти люди могли создать исключительные условия для воспитания и образования своего потомства и что, будучи сами «выдающимися» людьми, они могли дать своим детям несравненно больше, чем «простые» люди.

Стадия социального анализа. Это стадия становления научной социальной психологии, она ближе к современному состоянию науки, и поэтому мы затронем лишь отдельные вехи на пути ее становления.

Если поставить вопрос: кто «отец» современной социальной психологии, ответить на него было бы практически невозможно, так как слишком многие представители разных наук внесли заметный вклад в развитие социально-психологической мысли. Тем не менее одним из наиболее близких к этому титулу, как ни парадоксально, можно было бы назвать французского философа Огюста Конта (1798-1857). Конт известен нам как основоположник позитивизма, то есть внешнего, поверхностного знания, якобы исключающего познание внутренних скрытых взаимосвязей между явлениями. При этом не учитывалось, что под позитивным знанием Конт понимал прежде всего знание объективное. В его время психология носила исключительно интроспективный, то есть субъективно-умозрительный характер. Это противоречило представлениям Конта об объективном характере знаний, и, чтобы избавить психологию от ненадежности субъективизма, он дал ей новое название — позитивная мораль. Конт планировал разработать «подлинную финальную науку», под которой он понимал то, что мы называем психологией и социальной психологией. Наука о человеке как о существе более чем биологическом и в то же время более чем просто «сгустке культуры» должна была стать, по Конту, вершиной знания.

На рубеже XIX-XX вв. социальная психология переживала еще период становления как самостоятельной науки, поэтому многие ее проблемы находили отражение в трудах социологов. Нельзя не отметить в этой связи работы Э. Дюркгейма (1897), остро поставившего вопросы влияния социальных факторов на психическую жизнь индивидов, и Ч. Кули, разрабатывавшего проблему отношений между личностью и обществом.

6. СТАНОВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ ЗА РУБЕЖОМ

Начало научной социальной психологии на Западе обычно связывают с работами В. Меде в Европе и Ф. Олпорта в США в 20-е годы XX века. Они сформулировали требования превращения социальной психологии в экспериментальную дисциплину и перешли к систематическому экспериментальному изучению социально-психологических явлений в группах. В развитии психологии выделились три теоретические школы — психоанализ, бихевиоризм и гештальт-психология, на положения и идеи которых стала опираться социальная психология. Особенно привлекательными были идеи бихевиористского подхода наиболее соответствовавшие идеалу построения строго экспериментальной дисциплины. Под влиянием экспериментальной методологии, которую социальная психология начала интенсивно использовать в период между двумя мировыми войнами, первоначальная интегративная задача «социализации» психологии в основном редуцировалась до изучения влияния управляемого социального окружения на индивидуальное поведение в лабораторных условиях.

Теоретико-методологическое развитие западной социальной психологии происходило как в русле общепсихологических направлений бихевиоризма и фрейдизма, так и новых собственно социально-психологических школ и направлений — *необихевиоризма* (Э. Богардус, Г. Олпорт, В. Ламберт, Р. Бейле, Г. Хомуене, Э. Мэйо и др.), *неофрейдизма* (К. Хорни, Э. Фромм, А. Кардинер, З. Шилз, А. Адлер); *теории поля и групповой динамики* (К. Левин, Р. Липпит, Р. Уайт, Л. Фестингер, Г. Келли); *социометрии* (Дж. Морено, Э. Дженнингс, Дж. Криссуэл, Н.

Бронденбреннер и др.); *трансактивной психологии* (Э. Кемтрил, Ф. Килпатрик, В. Иттельсон, А. Эймес и др.); *гуманистической психологии* (К. Роджерс и др.); *когнитивистские теории*, а также *интеракционизма* (Г. Мид, Г. Блумер, М. Кун, Т. Сарбин, Р. Мертон и др.), который представляет социологический источник в развитии социальной психологии.

К числу наиболее активно разрабатываемых в современных исследованиях проблем можно отнести: процессы атрибуции; групповые процессы; оказание помощи; аттракция и аффилиация; агрессия; преступления; установки и их изучение; социальное познание; социальное развитие личности (социализация); кросс-культурные исследования.

Традиционно социальная психология разделяется на три или четыре области исследования — изучение *индивидуального* социального поведения, изучение *дидического* социального взаимодействия и процессов имения, изучение *малых групп* и психологическое изучение *социальных проблем*.

В изучении индивидуального социального поведения важны как когнитивные, так и мотивационные факторы. *Когнитивные факторы* изучались в социальной психологии двумя различными путями: как изучение влияния различных социальных факторе в на процессы восприятия любых объектов и как изучение непосредственного восприятия человека человеком (социальной перцепции), чему уделялось значительно большее внимание.

При восприятии и оценке других людей мы обычно склонны считать, что наблюдаемое поведение является результатом действия более или менее инвариантных латентных (скрытых) характеристик личности и/или ситуации, которую мы считаем причиной этого поведения. Заключение об эмоциональных состояниях других людей мы в целом делаем на основе трудноуловимых невербальных сигналов, проявляющихся в лицевых мимических реакциях. Для того чтобы интерпретировать и объяснять поведение как других людей, так и свое собственное, мы опираемся главным образом на те модели поведения, которые наблюдаем или заранее предполагаем.

В атрибутивных теориях предложены и изучены различные способы, посредством которых на основании таких моделей поведения делаются заключения о самой личности и/или ситуации.

Исследования изменения установок в течение длительного периода были одной из наиболее популярных и значимых сфер исследования в зарубежной социальной психологии. Большинство теорий изменения установок базируется на положении, что изменение происходит из-за осознаваемого расхождения между первоначальной установкой и той установкой, которая возникает благодаря новому источнику Информации. Этим источником может быть либо стимул, либо сам объект установки, либо внешний коммуникатор (другой человек), либо поведение получателя информации. Исследования французской школы по социальным представлениям (С. Московичи) позволяют считать, что установки могут плодотворно изучаться и рассматриваться как часть социальных представлений и систем убеждений.

Мотивационные аспекты индивидуального социального поведения более часто изучались в связи с процессами диадического взаимодействия. Анализ повседневных взаимодействий вскрывает две базовые переменные: переменную доминирования, статуса или власти в противовес подчиненному поведению и переменную положительного социального поведения (аттракция, привязанность, любовь, оказание помощи) в противовес негативному социальному поведению (агрессия).

Факторы, которые, как было показано, влияют на первоначальную аттракцию к другому человеку, включают сходство, повторяющееся взаимное социальное присутствие в ситуации, эмоциональное состояние, потребность в привязанности, физическую привлекательность другого человека и схожесть установок. В последующих исследованиях произошел сдвиг с изучения искусственных контактов на изучение более долговременных отношений (дружба, брачные отношения).

Альтруизм и оказание помощи как другая форма (про)социального поведения является еще одной из наиболее активных областей исследования зарубежной

социальной психологии. По-видимому, оказание помощи другим людям становится менее вероятным в таких ситуациях, когда человек не принимает на себя ответственность в данной ситуации (диффузия ответственности, эффект постороннего), а также когда «затраты» сильно превышают возможные «выгоды» от такого поведения. Социобиологические теории альтруизма основаны именно на последнем принципе, подчеркивая также эволюционную важность альтруистического поведения и его связь со степенью родства.

Проблема агрессии также явилась той сферой исследований, в разработку которой существенный вклад внесли как биологические, так и социально-психологические теории. Ранние биологические подходы, предложенные Фрейдом и Лоренцом, делающими акцент на таком феномене, как катарсис, проложили путь к объяснениям феномена агрессии с позиций социального научения и подходов, базирующихся на гипотезе фрустрации — агрессии Долларда и Миллера. Современные представления рассматривают агрессию преимущественно как любую другую форму социального поведения, которая детерминирована мотивационными факторами и факторами, приобретенными личностью в результате социального научения (социализации).

Много усилий было предпринято для разработки и формулирования общих теорий социального взаимодействия. Большинство из этих теорий рассматривают социальное взаимодействие как форму социального обмена (Хоумен и др.), в котором участники стремятся максимизировать свои собственные «приобретения» («выгоды») и минимизировать «затраты». Это может быть правильным, соответствующим норме в абсолютном смысле в ситуации переговоров, в относительном смысле в ситуации конкуренции и сотрудничества или по отношению к обычной справедливости, как это предлагает теория эквивалентности — равенства (Адамс).

Изучение влияния группы на индивидуальное социальное поведение и изучение самих малых групп как социальных образований надиндивидуальной природы являлось предметом специального интереса западной социальной психологии на рубеже и в период Второй мировой войны. Помимо работ, касающихся про-

блем общения и взаимодействия в малых группах, исследования вскрыли социальное влияние мнения (единогласного) большинства в таких группах, которые приводят к строгому единообразию и единству групповых мнений. Последующие исследования показали, что и меньшинство в группе может оказывать сильное влияние на поведение членов группы и групповое поведение в целом.

В последующие годы интерес к исследованию малых групп снизился, в частности, из-за того, что многие изучавшиеся группы формировались из незнатных людей на лабораторной основе. Обобщение результатов изучения таких групп на реальные группы рискованно и опасно, как, например, показали эффекты групповой поляризации (Московичи). В лабораторных условиях было обнаружено, что группы стремятся принимать более экстремальные решения, чем отдельные индивиды; однако оказалось, что этот эффект очень трудно повторить (выделить) в естественных группах.

Применение социальной психологии к решению социальных проблем являлось долговременной и постоянной традицией социальных психологов. (Например, исследование предрассудков и дискриминации уже упоминалось выше.) Применение ее к изучению медицинских, организационных проблем и проблем образования также постоянно находилось и находится в сфере внимания социальных психологов вплоть до настоящего времени. Интенсивно изучается социально-психологическая проблематика в сфере юридических претензий, экологии, межнациональной и кросс-культурной динамики.

7. ПРОГРАММА И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Социально-психологическое исследование — вид научного исследования с целью установления в поведении и деятельности людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в социальные (большие и малые) группы, а также психологических характеристик самих этих групп.

В социальной психологии различают три уровня исследования: эмпирический, теоретический и методологический. Эмпирический уровень представляет

собой сбор первичной информации, фиксирующей социально-психологические факты, и описание полученных данных, обычно в рамках определенных теоретических концепций. Теоретический уровень исследования обеспечивает объяснение эмпирических данных путем соотнесения их с результатами других работ. Это уровень построения концептуальных, теоретических моделей социально-психологических процессов и явлений. Методологический уровень с содержательной стороны рассматривает многоуровневую, системную организацию социально-психологических явлений и составляющих их элементов, соотношение принципов и категорий, определяет исходные принципы изучения этих явлений. С формальной стороны методология определяет операции, при помощи которых происходит сбор и анализ эмпирических данных. В совокупности эти уровни создают условия для разработки исследовательской программы.

Программа исследования, этапы исследования. Программа представляет собой теоретико-методологическую основу психологических процедур исследования: сбора, обработки и анализа данных. Программа задает определенную логику (этапность) исследования. Обычно она включает: определение проблемы, объекта и предмета исследования; предварительный теоретический анализ объекта исследования; характеристику целей и задач исследования; интерпретацию и операционализацию основных понятий; формулирование рабочих гипотез; определение плана исследования (поискового, описательного, экспериментального); составление плана выборки; описание методов сбора и обработки данных, схемы их анализа и интерпретации.

Методы, применяемые в социальной психологии для сбора эмпирических данных, являются в известной мере междисциплинарными и применяются не только в социальной психологии, но и в других науках, например, в социологии, психологии, педагогике. Весь набор методов обычно подразделяют на две группы: методы сбора информации и ее обработки. Существуют и другие классификации методов. Наиболее известная классификация методов предполагает выделение трех групп методов: методы эмпирического исследования (наблюдение, анализ

документов, опрос, групповая оценка личности, социометрия, тесты, аппаратурные методы, эксперимент); методы моделирования; методы управленческо-воспитательного воздействия.

Метод наблюдения. Наблюдение в социальной психологии — метод сбора информации путем непосредственного, целенаправленного и систематического восприятия и регистрации социально-психологических явлений (фактов поведения и деятельности) в естественных или лабораторных условиях. Метод наблюдения может использоваться как один из центральных, самостоятельных методов исследования. Метод наблюдения осуществляется также в целях сбора предварительного материала исследования, а также для контроля полученных эмпирических данных. Классификация наблюдения производится по различным основаниям. В зависимости от степени стандартизации техники наблюдения принято выделять две основные разновидности этого метода: стандартизированное и нестандартизированное наблюдение. Стандартизированная техника предполагает наличие разработанного списка признаков, которые предстоит наблюдать, определение условий и ситуаций наблюдения, инструкции для наблюдателя, единообразных кодификаторов для регистрации наблюдаемых явлений. Сбор данных при этом предполагает последующую их обработку и анализ посредством приемов математической статистики.

В зависимости от роли наблюдателя в изучаемой ситуации различают включенное (участвующее) и невключенное (простое) наблюдение. Включенное наблюдение предполагает взаимодействие наблюдателя с изучаемой группой как полноправного ее члена. Исследователь имитирует свое вхождение в социальную среду, адаптируется к ней и наблюдает события в ней как бы «изнутри».

Пути повышения надежности результатов наблюдения связаны с использованием надежных схем наблюдения, технических средств фиксации данных, тренировки наблюдателя, минимизацией эффекта присутствия наблюдателя.

Метод анализа документов. Данный метод является разновидностью способов анализа продуктов человеческой деятельности. Документом называют лю-

бую информацию, фиксированную в печатном или рукописном тексте, на магнитных или фотоносителях. Впервые в социальной психологии применен как основной метод исследования У. Томасом и Ф. Знанецким при изучении феномена социальной установки. Все методы анализа документов разделяются на традиционные (качественные) и формализованные (качественно-количественные). В основе любого метода лежат механизмы процесса понимания текста, т. е. интерпретации исследователем информации, содержащейся в документе. Количественные методы анализа текстовых материалов получили широкое распространение в 30-40-х годах в связи с разработкой специальной процедуры, названной контент-анализом. Контент-анализ — это способ перевода в количественные показатели текстовой информации с последующей статистической ее обработкой. Полученные с помощью контент-анализа количественные характеристики текста дают возможность сделать выводы о качественном, в том числе латентном (не явном) содержании текста. В связи с этим метод контент-анализа нередко обозначается как качественно-количественный анализ документов. Его основные процедуры были разработаны Х. Лассуэллом, Б. Берельсоном, Ч. Стоуном, Ч. Осгудом и др.

Главная задача контент-анализа не только выявить реальные факты, события, о которых идет речь в тексте, но и настроения, установки, чувства, и другие социально-психологические феномены. Техника контент-анализа используется также во вспомогательных целях как техника обработки данных в ряде личностных тестов (ТАТ, тесты мотивации достижения и др.), для обработки и уточнения данных полученных другими методами, например, опросными.

Метод опроса. Суть метода заключается в получении информации об объективных или субъективных (мнениях, настроениях, мотивах, отношениях и т. д.) фактах со слов опрашиваемых. Среди многочисленных видов опроса наибольшее распространение имеют два основных типа: а) опрос «лицом к лицу» — интервью, очный опрос, проводимый исследователем в форме вопросов-ответов с опрашиваемым (респондентом); б) заочный опрос — анкетирование с помощью предна-

знаменного для самостоятельного заполнения вопросника (анкеты) самими респондентами.

В социальной психологии опрос не является основным методическим инструментом, например, по сравнению с социологией. Опрос, как правило, не используется для выборочных исследований, применяется как сплошной опрос на реальных социальных группах.

Источником информации при опросе является словесное или письменное суждение опрашиваемого лица. Глубина, полнота ответов, их достоверность зависят от умения исследователя грамотно построить конструкцию опросника. Предпочтение типа опроса определяется целями исследования, его программой, уровнем изученности проблематики. Основное преимущество анкетирования связывают с возможностью массового охвата большого количества респондентов и его профессиональной доступностью. Информация, получаемая в интервью, является более содержательной и глубокой в сравнении с анкетой. Однако недостатком является прежде всего трудно контролируемое влияние личности и профессионального уровня интервьюера на опрашиваемого, которое может приводить к искажению объективности и надежности информации.

Метод социометрии относится к инструментарию социально-психологического исследования структуры малых групп, а также личности как члена группы. Область измерения социометрической техникой — диагностика межличностных и внутригрупповых отношений. С помощью социометрического метода изучают типологию социального поведения в условиях групповой деятельности, оценивают сплоченность, совместимость членов группы. Метод разработан Дж. Морено как способ исследования эмоционально непосредственных отношений внутри малой группы. Измерение предполагает опрос каждого члена малой группы с целью установления тех членов группы, с которыми он предпочел бы (выбрал) или, напротив, не захотел участвовать в определенном виде деятельности или ситуации. Процедура измерения включает следующие элементы:

- 1 - определение варианта (числа) выборов (отклонений);

- 2 - выбор критериев (вопросов) опроса;
- 3 - организация и проведение опроса;
- 4 - обработка и интерпретация результатов с использованием количественных (социометрические индексы) и графических (социограммы) методов анализа.

Результаты исследования могут быть представлены в виде социометрической матрицы (таблицы), куда включены все выборы и (или) отклонения, сделанные или предполагаемые членами группы, в виде социограммы, графически изображающей полученные результаты или в форме разнообразных социометрических индексов, дающих количественное представление о положении индивида в группе, а также оценку группы в целом. Графический анализ данных осуществляется путем построения социограмм. Последняя позволяет наглядно выделить в составе исследуемого коллектива подгруппы (группировки), положительные, конфликтные или напряженные «участки» внутри групповых отношений, «популярных» его членов (индивиды, имеющие максимальное количество выборов) либо «отвергаемых» (индивиды, получившие максимальное количество отклонений), определить лидера группы.

Метод групповой оценки личности (ГОЛ). Метод групповой оценки — способ получения характеристики человека в конкретной группе на основе взаимного опроса ее членов друг о друге. Разработка метода связана с прикладными исследованиями в промышленной и организационной психологии, где на его основе пытаются решать вопросы отбора и расстановки кадров. Данный метод позволяет оценить наличие и степень выраженности (развития) психологических качеств человека, которые проявляются в поведении и деятельности, во взаимодействии с другими людьми. Широкое применение ГОЛ в прикладных и исследовательских целях связано с его простотой и доступностью для пользователей, возможностью диагностировать те качества человека, для которых отсутствует надежный инструментарий (тесты, опросники) и др. Психологической основой ГОЛ является социально-психологический феномен групповых представлений о каждом из членов группы как результат взаимного познания людей друг другом в процессе общения.

На методическом уровне ГОЛ есть статистическая совокупность индивидуальных представлений (образов), фиксируемая в форме оценок. Психологическая сущность метода определяет границы его практического применения как приема фиксации некоторых отраженных свойств личности, уровня проявления качеств личности оцениваемого лица в конкретной группе.

Тесты. Тест — краткое, стандартизированное, обычно ограниченное во времени испытание. С помощью тестов в социальной психологии определяются межиндивидуальные, межгрупповые различия. С одной стороны, считается, что тесты не являются специфическим социально-психологическим методом, и все методологические нормативы, принятые в общей психологии, справедливы и для социальной психологии. С другой стороны, широкий спектр используемых социально-психологических методик диагностики личности и группы, межгруппового взаимодействия позволяет говорить о тестах как самостоятельном средстве эмпирического исследования. Области применения тестов в социальной психологии: диагностика групп, изучение межличностных и межгрупповых отношений и социальной перцепции, социально-психологических свойств личности (социальный интеллект, социальная компетентность, стиль лидерства и др.). Процедура тестирования предполагает выполнение испытуемым (группой испытуемых) специального задания или получение ответов на ряд вопросов, носящих в тестах косвенный характер. Смысл последующей обработки состоит в том, чтобы при помощи «ключей» соотнести полученные данные с определенными параметрами оценки, например с характеристиками личности. Итоговый результат измерения выражается в тестовом показателе. Классификация тестов может быть по нескольким основаниям: по основному объекту исследования (межгрупповые, межличностные, личностные), по предмету исследования (тесты совместимости, групповой сплоченности и т. д.), по структурным особенностям методик (опросники, аппаратурные, проективные тесты), по исходной точке отсчета оценки (методики экспертной оценки, предпочтений, субъективного отражения межличностных отношений).

Метод аппаратурный. Данная группа методов является развитием экспериментальных процедур исследования социально-психологических особенностей индивида, малой группы и различных социальных общностей (аудиторий). Наиболее известны и широко применяются в социальной психологии аппаратурные методы изучения различных социально-психологических феноменов, которые проявляются в условиях групповой работы. В основе конструирования аппаратурных методов и их классификации лежат следующие принципы: технический (особенности конструкции, функциональные возможности модели, способность регистрации различных компонентов деятельности), обще психологически и (включенность различных психических процессов в моделируемую деятельность), социально-психологический (характер, тип, уровень взаимосвязанности действий при выполнении заданий).

Эксперимент. Термин «эксперимент» имеет в социальной психологии два значения: опыт и испытание, как принято в естественных науках; исследование в логике выявления причинно-следственных связей. Одно из существующих определений метода эксперимента указывает, что он предполагает организованное исследование взаимодействием между испытуемым (или группой) и экспериментальной ситуацией с целью установления закономерностей этого взаимодействия. Среди специфических признаков эксперимента выделяют: моделирование явлений и условий исследования (экспериментальная ситуация); активное воздействие исследователя на явления (варьирование переменных); измерение реакций испытуемых на это воздействие: воспроизводимость результатов.

В зависимости от основания классификации выделяют разные типы эксперимента:

- 1 - по специфике задачи — научные и практические;
- 2 - по характеру экспериментального плана - параллельные (наличие контрольной и экспериментальной групп) и последовательные (эксперимент «до и после»);
- 3 - по характеру экспериментальной ситуации - полевые и лабораторные;

4 - по числу изучаемых переменных - однофакторные и многофакторные эксперименты.

Принято считать метод эксперимента наиболее строгим и надежным методом сбора эмпирических данных. Однако использование эксперимента как основного метода сбора эмпирических данных привело в 70-е годы к кризису экспериментальной социальной психологии. Эксперимент критикуют прежде всего за его низкую экологическую валидность, т. е. невозможность перенесения выводов, получаемых в экспериментальной ситуации, за ее пределы (в естественные условия). Несмотря на многие критические оценки этого метода, эксперимент остается важным средством получения достоверной информации.

Контрольные вопросы для самостоятельной подготовки по теме

1. Какие представления о предмете сложились в современной социальной психологии?
2. Приведите примеры разных социально-психологических явлений: процессов, состояний, свойств личности или группы.
3. Перечислите основные объекты исследования в социальной психологии.
4. На какие составляющие части (разделы) дифференцировалась социальная психология?
5. Что такое внешний и внутренний контуры интеграции социальной психологии?
6. Какие периоды выделяются в истории отечественной социальной психологии?
7. Какой вклад Н. К. Михайловского в зарождение социальной психологии в России?
8. Кто является автором и чему посвящено первое в России специальное социально-психологическое исследование?
9. В чем состоят основные заслуги В. М. Бехтерева в развитии социальной психологии?

10. Какова роль А. С. Макаренко в исследованиях психологии коллектива и личности?
11. Какова основная причина формирования социальной психологии в самостоятельную научную дисциплину?
12. Назовите первые публикации по социальной психологии, знаменовавшие формально год рождения социальной психологии на Западе.
13. Какова основная причина кризиса западной социальной психологии в 1960-1970-е годы?
14. Назовите основные теоретико-методологические ориентации в зарубежной социальной психологии.
15. Перечислите проблемы, наиболее активно разрабатываемые в современных социально-психологических исследованиях.
16. В чем особенности социально-психологического исследования по сравнению с другими социальными науками, например, социологией?
17. Каковы основные источники получения информации в социально-психологическом исследовании?
18. Охарактеризуйте основные этапы социально-психологического исследования.
19. Назовите основные методы социально-психологического исследования.
20. Каковы достоинства и недостатки включенного и невключенного наблюдения?
21. Каковы достоинства и недостатки очного и заочного опроса?
22. Для решения каких задач используется социометрический метод?
23. Перечислите основные процедуры проведения социометрического опроса и анализа данных.
24. Для решения каких задач используется метод групповой оценки личности?
25. В чем основные трудности применения эксперимента в социальной психологии?

Литература

1. Андреева Г. М. Социальная психология. М., Аспект-Пресс, 2000.
2. Бехтерев В. М. Избранные работы по социальной психологии. М., Наука, 1994.
3. Будкова Е. А. Социально-психологические проблемы в русской науке. М., Наука, 1983.
4. Введение в практическую социальную психологию. / Под ред. Ю. М. Жукова, Л. А. Петровской, О. В. Соловьевой. М., Наука, 1994.
5. Кэмпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. СПб., Социально-психологический центр, 1996.
6. Лекции по методике конкретных социальных исследований. / Под ред. Г. М. Андреевой. М., Изд-во МГУ, 1972.
7. Методики социально-психологического исследования личности и малых групп. // Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Журавлева. М., ИП РАН, 1995.
8. Методики социально-психологической диагностики личности и группы. // Отв. ред. А. Л. Журавлев, В. А. Хащенко. М., ИПАН СССР, 1990.
9. Методология и методы социальной психологии. // Отв. ред. Е. В. Шорохова. М., Наука, 1977.
10. Методы социальной психологии. // Под ред. Е. С. Кузьмина. В. Е. Семенова. Л., Изд-во ЛГУ, 1977.
11. Пайне Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб., Изд-во «Питер», 2000.
12. Парыгин Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб., ИГУИ I, 1999.
13. Современная психология. Справочное руководство. // Отв. ред. В. Н. Дружинин. М., ИНФРА-М, 1999., С. 466-484.
14. Социальная психология в трудах отечественных психологов. С 116., Изд-во «Питер», 2000.

15. Спецпрактикум по социальной психологии опрос, семейное и индивидуальное консультирование. Под ред. Ю. Е. Алешиной, К. Е. Данилина, Е. М. Дубовской. М., МГУ, 1989.

16. Чернышев А. С. Лабораторный эксперимент в социально-психологическом изучении организованности коллектива. // Психол журн. Т. 1. 1980. № 4, С. 84-94

17. Чугунова Э. С. Социально-психологические особенности творческой активности инженеров. Л.. Изд-во ЛГУ, 1986.

18. Шихирев П. Н. Современная социальная психология. М., Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.

ТЕМА 2. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

План:

1. *Социально-психологические представления о личности в зарубежной психологии*
2. *Представления о личности в отечественной социальной психологии*
3. *Социальная установка личности*
4. *Я-концепция как социально-психологический феномен*
5. *Социализация личности*
6. *Социальное поведение личности и его регуляция*

1. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Представления о роли личности в системе социальных отношений неразрывно связаны с пониманием самой сущности личности. Различия во взглядах чаще всего отражали разное понимание соотношения биологических и социальных начал, определяющих содержание и структуру личности, и разный вес социальных и субъективно-индивидуальных факторов, определяющих поведение личности.

Психоаналитическое направление. Теоретической основой социально-психологических воззрений **З. Фрейда** было его убеждение в том, что человек (личность) и общество навсегда обречены на состояние конфронтации и враждебности. Причина этой конфронтации кроется в плохо управляемых влечениях Ид, которые никак не согласуются с условиями физической реальности и социальной действительности. Эго и СуперЭго призваны примирить эти влечения с требованиями действительности, придав им более или менее приемлемую форму.

В конечном итоге Фрейд пришел к убеждению, что два начала в человеческой психике лежат в основе цивилизации. Инстинкт жизни (Эрос), питаемый энергией либидо и объединяющий «разрозненных человеческих индивидов, потом

их семьи, затем расы, народы, нации в одно великое единство, единство человечества», и инстинкт смерти (Танатос), являющийся проявлением агрессивности человека враждебности всех против всех, который «препятствует осуществлению программы цивилизации».

Центральными понятиями для **А. Адлера** являются стиль жизни и социальное чувство. Стиль жизни определяется стремлением личности преодолеть чувство неполноценности, которое возникает, по Адлеру, у каждого человека вследствие тех или иных органических недостатков или негативных психологических переживаний, а социальное чувство отражает степень заинтересованности человека в общественной солидарности, целях общества и в смысле жизни в целом. Это чувство определяет стиль жизни, который при гармоничном сочетании личных и общественных интересов приводит к успешной компенсации комплекса неполноценности; при одностороннем стремлении к превосходству порождает сверхкомпенсацию; при слабости личности компенсация выражается в форме ухода в болезнь.

Те свойства, с помощью которых обычно описывается личность, у **Э. Фромма** объединяются понятием «характер». Не вдаваясь в детальный анализ различных типов характера, отметим лишь, что основным критерием для их дифференциации выступает отношение к смыслу жизни. Если человек ориентирован на самореализацию, если он способен испытывать счастье от самого факта своего деятельного бытия, то он обладает продуктивным характером, означающим успешное сочетание личных и общественных интересов. Все остальные типы характеров («рыночный», «накопительский», «авторитарный», «некрофилический» и др.) означают «бегство», отчуждение человека от самого себя, подчинение себя чему-то или кому-то и, в конечном итоге, «бегство от свободы». Доминирующим тип характера в конкретном обществе составляет «социальный характер» этого общества, определяющий отношения между личностью и обществом и между самими людьми.

Бихевиоризм снял, по существу, проблему личности в психологической науке, поскольку человек был низведен до уровня животного, из которого можно сделать все что угодно, применяя методологию обусловливания по схеме «стимул-реакция (S-R)» и соответствующее подкрепление. Поэтому личность для бихевиористов стала представляться лишь как «репертуар поведений», и главная цель виделась не столько в понимании внутренней природы личности, сколько в разработке технологии управления поведением человека помимо его сознания и воли. Наиболее полно этот аспект бихевиоризма был развит (...) **Скиннером**, предложившим идею общества «запрограммированной культуры», в котором все граждане без всяких усилий со своей стороны будут довольны и счастливы. Для этого нужно лишь разработать технологию "позитивного подкрепления", которая позволит запрограммировать все действия и поступки граждан таким образом, чтобы они всегда соответствовали интересам и требованиям «культуры», то есть государства. Эти идеи вызвали бурную волну критики в США и в Европе, и сам Скиннер с горечью признавал, что в возникшей дискуссии очень часто упоминалось слово «фашизм».

Теория самоактуализации. А. Маслоу нередко подвергался и подвергается до сих пор критике за свою непоследовательность и противоречивость в понимании природы личности и ее взаимоотношении с обществом. Противоречивость проявлялась в том, что объективные выводы из его методологических и теоретических положений не соответствовали гуманистическим принципам, на которые Маслоу искренне претендовал. Маслоу полагал, что человек обладает врожденной «основной природой», своего рода «психологическим скелетом», и что смысл развития человека заключается в актуализации этой природы. Иными словами, в нее изначально включены не только биологические свойства, но и те социальные свойства и потребности, например, система ценностей, которые обычно связываются с понятием "личность". Самоактуализация обеспечивается не столько внешними влияниями, сколько «ростом изнутри», поэтому общество, социальные условия играют в этом процессе весьма ограниченную роль и основная их задача за-

ключается в том, чтобы не мешать «росту». Поскольку Маслоу допускал, что сама способность к самоактуализации может быть «генетически обусловленной», то отсюда логично делался вывод, что к самоактуализации способны лишь некоторые люди, а основная масса общества оказывается жертвой психопатологии, возникшей как результат «фрустрации или искажения основной природы человека». Если учесть при этом, что только самоактуализированные личности могут играть активную роль в обществе, то можно согласиться с мнением вышеназванных авторов, окрестивших теорию Маслоу «новой и соблазнительной формой социал-дарвинизма».

2. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ЛИЧНОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Основоположником *психологии отношений* в России был **А. Ф. Лазурский**. По мнению Лазурского, отношение является системообразующим фактором структуры личности. Характеризуя личность как сложное целое, он разделил ее проявления на два рода: эндопсихические и экзопсихические. Эндопсихика - это совокупность всех взаимосвязанных и взаимозависимых психических элементов и функций. Это - «внутренний механизм человеческой личности».

Экзопсихика определяется отношением личности к внешним объектам, к среде. Понятие среды берется в самом широком смысле слова. "Око объемлет всю сферу того, что противостоит личности и к чему личность может так или иначе относиться". Это - природа, материальные вещи, другие люди, социальные группы, наука, искусство, религия, душевная жизнь самого человека. Отношения к разным категориям действительности отличаются по форме отношений, форме достижений, форме удовлетворения ими, по направленности (по знаку) (положительное - отрицательное). Фундаментом личности, по мнению Лазурского, выступают два вида отношений:

- 1 отношения между личностью и окружающей средой и
- 2 отношения между эндо- и экзопсихическими ее проявлениями.

Эти отношения проходят разные уровни развития, причем на разных уровнях разными являются и их соотношения.

В разработку концепции психологии отношений большой вклад внес **В. Н. Мясищев**. Исходным для психологии личности, по Мясищеву, является характеристика сущности человека как ансамбля общественных отношений. Общественные отношения существуют в двух формах: как объективные отношения и как субъективные отношения. Последние им называются также отношениями личности, психологическими, внутренними, жизненными отношениями. Отражая объективные общественные отношения, эти субъективные отношения, «в наибольшей степени характеризуют личность каждого человека... Именно эти внутренние отношения в действительности составляют ядро личности». Психологические отношения составляют системообразующее качество личности. В развитом виде они представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей с различными сторонами объективной действительности. Исследуя отношения, можно понять познавательные, волевые, эмоциональные процессы, темперамент, способности и характер человека. Отношения человека определяют движущие силы личности, выражающиеся в целях и задачах, которые она сама себе ставит.

В системе отношений центральное место занимают отношения человека к обществу, общности, коллективу, группе, к самому себе. Самые важные и содержательные отношения складываются в межличностном взаимодействии. Для понимания личности важен характер преобладающих отношений, меняющихся по степени или уровню развития.

Значительным шагом в развитии психологии отношений и ее применении к разработке социально-психологических проблем личности является концепция **Б. Ф. Ломова**.

По мнению Ломова, для раскрытия объективного основания психических свойств личности необходим анализ отношения «индивид-общество». В этой системе в качестве такого основания выступают общественные отношения. Личность

как член общества «необходимым образом включена (сознает ли она это или не сознает) в систему общественных отношений. Ее мотивы, стремления, установки, привычки, симпатии и антипатии зависят от того, каково ее объективное отношение к производству, обмену и потреблению, какими гражданскими правами она обладает, как включена в политическую и идеологическую жизнь общества». Различны способы включения конкретных личностей в разные виды общественных отношений. Различны также степень их реализации в жизни каждой личности.

Процесс взаимодействия личности и системы общественных отношений осуществляется в процессе социализация и индивидуализации личности. Социально-психологические качества личности особенно отчетливо проявляются в ее направленности. По мнению Ломова, направленность выступает как **системообразующее** свойство личности, определяющее ее психологический склад.

Основателем отечественной *теории установки* является Д. Н. Узнадзе. Для разработки социальной психологии личности большое значение имеют центральные идеи этой теории. В активное взаимодействие с действительностью вступает непосредственно сам субъект, а не отдельные акты его психической деятельности. Поведение и жизнедеятельность субъекта вытекают из наличия у него потребностей. Для их удовлетворения необходима определенная ситуация. Наличие потребностей и ситуации вызывает особое состояние, которое характеризует его склонность, направленность, готовность совершать определенные действия. Это состояние и есть установка. Узнадзе характеризует установку как модификацию живого существа, соответствующую объективному ходу вещей, как особое состояние личности, модус ее в конкретных условиях. Это - личностный фактор, конкретная определенность личности в каждый данный момент.

Бесспорный интерес для социальной психологии представляет введение в арсенал научного исследования категории *поведения*. Разные виды установок реализуются двумя выделенными Узнадзе формами поведения: экстерогенным и интерогенным. К экстерогенным формам поведения относятся потребление, обслуживание, труд, занятие. К интерогенным - эстетическое наслаждение, игра, развле-

чение, спорт, художественное творчество. Одно из важных положений теории установки заключается в том, что существуют разные формы психической активности. Главные из них — установка и объективация. Объективация понимается как задержка или прекращение реализации имеющейся установки, приостановка соответствующей деятельности. Акт объективации включает в себя идентификацию того, что переживается сейчас, с тем, что переживалось только что перед этим, сознание их тождества, закрепляемого актом номинации в речи. В этом акте заключено познавательное отношение к миру, он равнозначен механизму сознания. Предметами объективации являются: душевный мир, который помогает индивиду выделять в процессе поведения мешающие ему предметы, а также социальные требования и «Я». В способности объективации заключен механизм выхода за пределы личного, в сферу другого человека. Намечается переход от психологии личности к социальной психологии личности.

Разработанные в школе Узнадзе идеи послужили отправными моментами в создании *диспозиционной концепции регуляции поведения личности В. А. Ядова*. Иерархическая структура условий деятельности, ситуации выстраивается по разным параметрам, главным из которых является длительность существования во времени. По этому параметру определяется устойчивость - изменчивость предметной среды, скорость ее изменения. Эти параметры применимы для характеристики не только предметных, но и социальных условий деятельности в разных сферах жизни - труде, досуге, семейной жизни, в разных видах общественных отношений.

Иерархия потребностей выстраивается по разным основаниям: по сферам жизнедеятельности, по объекту, по их функциональной роли, по субъекту. Важным для социальной психологии представляется положение Ядова о том, что целесообразно структурировать потребности по уровням включения личности в различные сферы **социального общения, социальной деятельности**.

Диспозиции, по мнению Ядова, представляют собой различные состояния предрасположенности или предуготовленности человека к восприятию условий

деятельности (ситуаций), его поведенческих готовности, направляющих его деятельность.

Характеристика иерархической системы диспозиций занимает центральное место в концепции Ядова. Он выделил четыре уровня этой иерархии. Эти уровни друг от друга отличаются разным составом в них условий деятельности, потребностей и установок и различным соотношением в них этих элементов. Так, на первом, нижнем уровне ситуации (условия деятельности) — простейшие. Потребности — элементарные, жизненно необходимые (витальные) потребности. В этих условиях формируется система фиксированных установок (по Узнадзе). На этом уровне нет еще ни ситуации, ни потребностей. Поведенческая готовность к действию закреплена предшествующим опытом.

На втором уровне диспозиционной системы возникают социальные установки. Они содержат в себе три компонента: эмоциональный, или оценочный, когнитивный, или рассудочный, поведенческий. Потребности этого уровня — социальные. Это прежде всего потребность во включении человека в контактные группы. Ситуации поведения — социальные. Социальные установки образуются на базе оценки отдельных социальных объектов и отдельных социальных ситуаций.

Третий диспозиционный уровень — общая направленность личности в ту или иную сферу социальной активности. По мнению Ядова, возникают базовые социальные установки. Социальные потребности становятся более сложными. Например, возникает потребность в приобщении человека к определенной сфере деятельности и превращении ее в основную, доминирующую (сферы профессиональной деятельности, досуга, семьи). Социальные установки содержат в себе, так же как на втором уровне, три компонента — эмоциональный, когнитивный и поведенческий. Но все эти компоненты более сложные, чем на предшествующем уровне.

Высший, четвертый уровень диспозиционной иерархии образуют ценностные ориентации на цели жизнедеятельности и средства достижения этих целей.

Для этого уровня характерны высшие социальные потребности. Основной из них является потребность включения в социальную среду в широком смысле слова. Условия деятельности (ситуации) расширяются до общесоциальных. Социальные установки направлены на реализацию определенных социальных индивидуальных целей. Когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты диспозиций ярко выражены.

Комплексный подход является одним из методологических оснований социальной психологии личности. Он сформулирован и реализован **Б. Г. Ананьевым**. Анализируя особенности современного научного знания о человеке, Ананьев отметил, что проблема человека становится общей проблемой всей науки в целом. В комплексе наук о человеке психологии отводится большое место. На ее долю приходится исследование человека как индивида, личности и ее жизненного пути, человека как субъекта. Выраженность социально-психологической составляющей повышается от исследования человека как индивида к исследованию его как субъекта. Так, уже при изучении человеческого индивида отмечается определенная зависимость индивидуально-типических свойств от условий внешней среды (природной и социальной). Личность является комплексной проблемой современной науки. В ее изучении как специальный выделяется социально-психологический аспект. По мнению автора, в изучении человека как личности особо выделяется **«статус личности»**, т. е. ее положение в обществе (экономическое, политическое, правовое и т. д.); **общественные функции**, осуществляемые личностью в зависимости от этого положения и исторической эпохи; **мотивация** ее поведения и деятельности в зависимости от целей и ценностей, образующих внутренний мир; **мировоззрение** и вся совокупность отношений личности к окружающему миру (природе, обществу, труду, другим людям, самому себе); характер и склонности. Вся эта сложная система субъективных свойств и качеств человека, его социально-психологических феноменов определяет его деятельность и поведение.

Необходимость изучения личности в системе социальных связей и отношений, по мнению Ананьева, обусловило то, что историческое, социологическое и социально-психологическое исследование личности составляет единый и основной путь ее изучения, определяющий собственно психологическое исследование.

Новые социально-психологические идеи о личности представлены **системным подходом**, сформулированным и развитым **Б.Ф. Ломовым**. Основанием качеств человека является социальная система. В этой системе существуют все связи и отношения человека с другими людьми и их общностями, обеспечивающие необходимые условия его существования и развития. Человек является компонентом социальной системы. Его принадлежность к этой системе определяет **социальные качества человека**. Эти качества выражают его родовую сущность. Проявления этих качеств многообразны. Это многообразие выявляется в психологических особенностях индивидов, групп, социально-психологических феноменах. Социальные качества человека существуют как целостная система. Эта система многоуровневая и строится по иерархическому принципу.

С позиций системного подхода задача научного исследования заключается в раскрытии законов образования целого, законов строения целого, законов развития целого, отношений системы с другими системами, взаимодействия системы с внешним миром.

Формулировка Ломовым этих методологических требований системного подхода, характеристика разных планов психики как системы, многоуровневого ее строения, разных порядков ее свойств, многомерности психических явлений имеет прямое отношение к проблеме социальной психологии личности.

Социально-психологические представления о личности с позиции *субъектно-деятельностного подхода* содержатся в трудах **С. Л. Рубинштейна**. Высказав кардинальное положение о включении человека в состав бытия, Рубинштейн считает субъектность наиглавнейшим механизмом этой включенности. Взаимоотношения человека с миром осуществляются в разных формах - познавательной, деятельностной и отношенческой, В последней заключается отношение человека к

другому человеку. Все эти формы отношений, составляющих сущность субъекта, складываются в деятельности. Принцип субъектности (субъекта) неразрывно связан в концепции Рубинштейна с деятельностным принципом. Деятельность выступает как один из типов активности субъекта, как способ его отношения к действительности. Активность субъекта выражается, по мнению Рубинштейна, в формах самодетерминации, самопричинения, самодеятельности. В этих формах отражается сущностная характеристика субъекта.

Для социальной психологии ключевой является идея о модусе субъекта. Постановка проблемы связи сознания и деятельности требовала ответа на вопрос о субъекте этой связи. Этим субъектом является личность. В личности как в фокусе сосредотачиваются отражательный, познавательный аспекты сознания и его качества отношения, переживания, стремления. В социально-психологических качествах личности, выражаемых в ее интересах, идеалах, направленности, мировоззрении, синтезируются ее познавательные, отношенческие отношения и механизмы, регулирующие эти отношения. Сложные системы связей и отношений человека к миру, другим людям, к себе выражаются в краткой и емкой форме: **личность является субъектом жизни.**

Деятельностный подход к психологии личности разработан **А. Н. Леонтьевым** и явился одним из методологических принципов отечественной социальной психологии личности. Деятельность порождает все психические феномены, качества, особенности, процессы и состояния. В основе представлений о личности лежит учение о деятельности, ее строении, ее развитии и ее преобразованиях, о различных ее видах и формах. Из всех этих разновидностей в качестве главной выделяется предметная деятельность. Исходными единицами психологического анализа личности являются деятельности субъекта, а не действия, не операции, не психофизиологические функции или блоки этих функций. Для понимания структуры личности важной представляется мысль Леонтьева о иерархическом отношении деятельностей. Соподчинение деятельностей, порождаемых ходом их развития, лежит в основании личности.

Анализ строения деятельности Леонтьев приложил к характеристике личности. Главными психологическими составляющими деятельности являются ее мотивы. Леонтьев разделяет мотивы на два вида: мотивы-стимулы и смыслообразующие мотивы. Включением понятия смысла в структуру деятельности он подчеркнул психологичность понимания личности. Леонтьев отметил особую функцию понятия «смысл» в структуре личности. Смысл получил характеристику личностного. В нем содержится отражение в сознании личности отношения мотива к цели. Личностный смысл выступает как особое сверхчувственное качество личности. Личностные смыслы интегрируются друг с другом в связанную систему, обозначенную Леонтьевым термином «смысловые образования личности».

Наиболее полная реализация деятельностного подхода в социальной психологии личности представлена в концепции **деятельностного опосредования межличностных отношений**, разработанной **А. В. Петровским**. Социально-психологический акцент этой концепции состоит в том, что основополагающими категориями в ней являются: личность, деятельность и коллектив. Суть концепции деятельностного опосредования сводится к следующему. Межличностные отношения в группе опосредованы содержанием и ценностями группы. Спецификация деятельности, рассматриваемая с позиций деятельностного подхода, в концепции Петровского определяется тем, что эта деятельность совместная, социально детерминированная. Социально-психологические явления в группе определяются содержанием этой деятельности, многоуровневой структурой групповой активности, уровнем развития групп. Вектор этого развития - от диффузной группы до развития коллектива, который представляет собой группу, где межличностные отношения опосредуются общественно ценным и личностно значимым содержанием совместной деятельности. Петровский с учениками детально проанализировал большой состав социально-психологических феноменов - мотивационное ядро выбора в межличностных отношениях, референтность, самочувствие личности в группе, самочувствие группы, самооценка, ожидаемая оценка, лидерство, коллективистическая идентификация, сплоченность, ценностно-ориентационное единст-

во, совместимость, феномен возложения ответственности. Выделение главного в личности дало Петровскому основание обозначить свою концепцию личности как концепцию личности в коллективе, в группе, в системе межличностных отношений. В конечном итоге концепция деятельностного опосредования межличностных отношений дополняется концепцией интраиндивидуальной репрезентации личности и концепцией персонализации. В этих трех концепциях взаимосвязаны интер-, интра- и мета индивидуальная репрезентации личности.

Существенное продвижение структурно-динамического подхода к изучению личности содержится в концепции **Б. Д. Парыгина**. Он поставил своей задачей **проанализировать** социально-психологическую структуру личности. Новым в его представлениях является выделение двух качественно различных моделей структуры личности; статической и динамической. Особую роль в структуре личности он отводит эмоциональному фактору. Вводится новое понятие — психический настрой. Под статической структурой Парыгин понимает предельно отвлеченную от реально функционирующей личности абстрактную модель, характеризующую основные аспекты, пласты или компоненты психики индивида. В динамической структуре личности фиксируются основные компоненты в психике индивида в непосредственном контексте человеческой деятельности.

Центральным в характеристике социальной психологии личности выступает социально-специфический опыт. Осуществление этого опыта зависит от проявления специальных социально-психологических феноменов: социальных ролей, социальных норм, ценностных ориентации, символов, социальных значений, степени интернализации этого опыта, позиции личности, ее самосознания. Все эти категории - категории социально-психологические. Через раскрытие их содержания познается социально-психологическая сущность личности. В динамической структуре личности Парыгин выделяет два основных аспекта: внутренний, интроспективный, и внешний, поведенческий. Модификациями динамической структуры выступают: структура вербального поведения; структура невербального поведе-

ния; структура внутреннего состояния: структура невербального психического состояния.

Несмотря на то, что в настоящее время не существует единого общепринятого определения предмета социальной психологии личности, представленные взгляды и вновь получаемые данные при изучении отдельных проблем в этой области составят основу, необходимую для того, чтобы сформулировать такое определение в перспективе.

3. СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА ЛИЧНОСТИ

Социальная установка — одна из основных категорий социальной психологии. В английском языке социальной установке соответствует понятие «аттитюд». и ввели его в научный обиход в 1918-1920 гг. У. Томас и Ф. Знанецкий. Они же дали первое и одно из наиболее удачных определение аттитюда, который понимался ими как «состояние сознания, регулирующее отношение и поведение человека в связи с определенным объектом в определенных условиях, и психологическое переживание им социальной ценности, смысла объекта». Здесь выведены на первый план важнейшие признаки аттитюда. или социальной установки, а именно социальный характер объектов, с которыми связаны отношение и поведение человека, осознанность этих отношений и поведения, их эмоциональный компонент, а также регулятивная роль социальной установки. Социальные объекты понимаются в данном случае в самом широком смысле: ими могут быть институты общества и государства, явления, события, нормы, группы, личности и т. д. Для понимания сущности аттитюдов следует обратить внимание также на логические предпосылки, из которых исходили Томас и Знанецкий. По их убеждению, исследование взаимоотношений личности и общества должно основываться на анализе социальных ценностей самого общества и отношения к ним со стороны индивидов. Только с этих позиций можно объяснить их социальное поведение.

Система социальных установок. Важно подчеркнуть также, что когда речь идет о регулирующей функции социальной установки, имеется в виду ее связь с «собственным» для данной установки социальным объектом. Сами же социальные

установки оказываются взаимосвязанными, взаимозависимыми и нередко противоречивыми компонентами сложной системы. Именно эта система социальных установок выполняет функцию регуляции социального поведения человека в целом, его взаимодействия с социальной средой во всех возможных проявлениях. Противоречивость социальной действительности неизбежно порождает противоречия в системе социальных установок и даже борьбу между ними. Этот факт позволяет объяснить, в частности, давно обсуждаемую в социальной психологии проблему несоответствия между социальной установкой, выраженной вербально, и реальным поведением человека. В подтверждение обычно приводится классический эксперимент Лапьера, проведенный в 1934 году, в котором выяснилось, что свыше двухсот менеджеров и владельцев гостиниц, беспрекословно принявших и обслуживавших Лапьера и двух его спутников, китайцев по национальности, во время их поездки по США (реальное поведение), через полгода на письменный запрос Лапьера принять их снова ответили отказом (вербальное выражение установки по отношению к китайцам). «Парадокс Лапьера» породил длительную дискуссию и даже поставил под сомнение вообще полезность теории социальной установки. На самом деле противоречие имело место не между аттитюдами и поведением, а между самими социальными установками менеджеров, которое нашло отражение в их действиях. С одной стороны, они испытывали предрассудки по отношению к китайцам и не хотели бы их принимать, а с другой, в действие вступили их социальные установки по отношению к общественному мнению и собственной репутации. Если бы они отказали китайцам, уже появившимся в гостинице, это могло иметь какие-то негативные для их репутации последствия, а отказ под каким-либо предлогом в письменном ответе ни к чему не обязывал.

В связи с противоречиями внутри системы социальных установок возникли некоторые дополнительные понятия, отражающие не различный характер самих установок, а лишь причины возможных противоречий между ними. Так, аттитюды тех же гостиничных менеджеров по отношению к китайцам можно назвать уста-

новкой на объект, а соображения, которыми они руководствовались, принимая китайцев, - ситуативной установкой.

Выделяется также перцептивная установка, означающая предрасположенность к определенной интерпретации воспринимаемых элементов действительности. При восприятии социальных объектов характер перцептивной установки зависит от других аттитюдов личности. Яркой иллюстрацией может служить эксперимент С. Аша, проведенный в 1952 г. В двух группах испытуемых поставили вопрос - согласны они или нет со следующим утверждением: «Я считаю, что маленький бунт время от времени - полезная вещь и необходим в политическом мире. как гроза в мире физическом». Но при этом автором утверждения в первой группе называли Томаса Джефферсона, одного из первых президентов США, а во второй - В. И. Ленина.

Большинство испытуемых в первой группе выразили согласие с утверждением, понимая «маленький бунт» буквально, как не несущий с собой большой опасности. Большинство во второй группе с утверждением не согласилось, ассоциируя «маленький бунт» с кровавой революцией. Таким образом, социальные установки испытуемых по отношению к Джефферсону и Ленину (и связанным с ними событиями) предопределили разный характер их перцептивных установок при восприятии одного и того же утверждения.

Структура социальной установки. В 1942 г. М. Смит внес ясность в структуру социальной установки, выделив три известных компонента: когнитивный, содержащий знание, представление о социальном объекте; аффективный, отражающий эмоционально-оценочное отношение к объекту; и конативный (поведенческий), выражающий потенциальную готовность личности реализовать определенное поведение по отношению к объекту. Как мы уже видели, будет или не будет реализовано поведение, соответствующее когнитивному и аффективному компонентам данной установки, зависит от ситуации, то есть взаимодействия с другими аттитюдами.

Четкая структура социальной установки позволяет выделить две ее важные разновидности - ***стереотип и предрассудок***. От обычной социальной установки они отличаются прежде всего содержанием своего когнитивного компонента. ***Стереотип*** - это социальная установка с застывшим, нередко обедненным содержанием когнитивного компонента. Когда мы говорим о стереотипном мышлении, мы имеем в виду ограниченность, узость или устарелость представлений человека о тех или иных объектах действительности или о способах взаимодействия с ними. Стереотипы бывают полезны и необходимы как форма экономии мышления и действий в отношении достаточно простых и стабильных объектов и ситуаций, адекватное взаимодействие с которыми возможно на основе привычных и подтверждаемых опытом представлений. Там же, где объект требует творческого осмысления или изменился, а представления о нем остались прежними, стереотип становится тормозом в процессах взаимодействия личности с действительностью. Иными словами, «нормальная» социальная установка может превратиться во «вредный» стереотип. Другими причинами возникновения стереотипов такого рода обычно бывают недостаток знаний, догматичное воспитание, неразвитость личности или остановка по каким-то причинам процессов ее развития.

Предрассудок - это социальная установка с искаженным содержанием ее когнитивного компонента, вследствие чего индивид воспринимает некоторые социальные объекты в неадекватном, искаженном виде. Нередко с таким когнитивным компонентом бывает связан сильный, то есть эмоционально насыщенный аффективный компонент. В результате предрассудок обуславливает не только некритичное восприятие отдельных элементов действительности, но и неадекватные при определенных условиях действия по отношению к ним. Наиболее распространенным видом таких извращенных социальных установок являются расовые и национальные предрассудки.

Основная причина формирования предрассудков кроется в неразвитости когнитивной сферы личности, благодаря чему индивид некритично воспринимает влияния соответствующей среды. Поэтому чаще всего предрассудки возникают в

детстве, когда у ребенка еще нет или почти нет адекватных знаний о том или ином социальном объекте, но под воздействием родителей и ближайшего окружения уже формируется определенное эмоционально-оценочное отношение к нему. В дальнейшем это отношение оказывает соответствующее влияние на содержание развивающегося когнитивного компонента, выступая в роли фильтра, допускающего к восприятию лишь ту информацию об объекте, которая соответствует уже сложившейся аффективной его оценке. Повлиять на формирование или закрепление предрассудка может и соответствующий жизненный опыт индивида, эмоционально пережитый, но недостаточно критично интерпретированный. Например, некоторые россияне, столкнувшиеся с преступными группировками, организованными по национальному признаку, переносят негативное отношение на весь народ, из представителей которого состоит та или иная группировка.

4. Я-КОНЦЕПЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

Я-концепция — это сложный составной образ или картина, включающая в себя совокупность представлений личности о себе самой вместе с эмоционально-оценочными компонентами этих представлений. Я-концепция личности формируется в процессе жизни человека на основе взаимодействия со своим психологическим окружением и реализует мотивационно-регуляторную функцию в поведении личности.

Термин «Я-концепция» появился в научном языке на рубеже XIX-XX веков в связи с представлениями о дуальной природе человека как познающего субъекта и познаваемого объекта. Американский психолог У. Джеймс первым предложил идею Я-концепции и внес существенный вклад в ее разработку. Согласно Джеймсу, «глобальное Я» (личность) содержит в себе два аспекта: эмпирический объект (Me), познаваемый субъективным оценивающим сознанием (I). Я как объект состоит из четырех аспектов: духовное Я, материальное Я, социальное Я и телесное Я, которые и образуют для каждого человека уникальный образ или совокупность представлений о себе как личности. Кроме этого, Джеймс предложил формулу

оценивания личностью самого себя. Формула самооценки выражается в сравнении достигнутых успехов с уровнем притязаний:

$$\text{успехи} = \text{самооценка/притязания}$$

Из многочисленных источников формирования Я-концепции человека наиболее жизненно важными являются следующие:

- 1 - Представление о своем теле (телесное Я).
- 2 - Язык — как развивающаяся способность выражать словам и формировать представления о себе и других людях.
- 3 - Субъективная интерпретация обратной связи от значимых других о себе.
- 4 - Идентификация с приемлемой моделью половой роли и усвоение связанных с этой ролью стереотипов (мужчина-женщина).
- 5 - Практика воспитания детей в семье.

Телесное Я и образ тела. Рост, вес, телосложение, цвет глаз, пропорции тела тесно связаны с установками индивида к себе, самочувствием и переживаниями своей адекватности и принятия себя. Образ своего тела, подобно другим компонентам Я-концепции, субъективен, но ни один другой элемент так не открыт для внешнего обозрения и социальных оценок, как тело человека.

Другими словами, так же, как для каждого из нас существует идеальная Я-концепция себя, существует, по-видимому, и идеальный образ тела. Этот идеальный образ формируется на основе усвоения индивидом культурных норм и стереотипов. Чем ближе образ тела к идеалу, тем вероятнее наличие у индивида высокой Я-концепции и целом. Эти идеальные представления меняются со временем и между культурами. Отсюда следует и практический вывод: нельзя судить о других людях только по их внешности при взаимодействии с ними, чтобы уменьшить отрицательные эффекты стереотипного восприятия внешности и эффекта получения неодобряемых Я-образов тела.

Язык и развитие Я-концепции. Значение языка для развития Я-концепции очевидно, поскольку развитие способности ребенка к символическому отражению

мира помогает ему выделить себя из этого мира («Я», «мое», и т. д.) и дает первый толчок к развитию Я-концепции. Другими словами, Я-концепция осознается человеком в языковых терминах и ее развитие осуществляется посредством языковых средств.

Обратная связь от значимых других. Приобретение опыта принятия себя другими (в любви, уважении, привязанности, защите и т. и.) — другой важный источник формирования Я-концепции. Чтобы переживать и осознавать это, ребенок (человек) должен воспринимать лицо, жесты, вербальные высказывания и другие знаки от значимых других, особенно родителей, которые сигнализировали бы ему о его принятии этими другими. Большинство теоретиков и исследователей по проблемам личности согласны с тем, что стандарты, устанавливаемые значимыми другими (родителями, учителями, ближайшей социальной средой) жизненно важны для развития у подростка Я-концепции. С помощью этих стандартов индивид удостоверяется, в какой мере другие заинтересованы в нем, принимают его или отвергают.

Полоролевая идентификация. Принадлежность личности к мужскому или женскому полу является одним из краеугольных оснований Я-концепции человека все другие функции к характеристики покоятся именно на этих представлениях - Я существо мужского или женского пола.

Различают два процесса формирования половой принадлежности индивида - половая идентификация и половая типизация. Идентификация - это более ранний процесс (в основном бессознательный) отождествления себя с ролью другого человека (родителя или его заместителя) и подражание ею поведению. Половая типизация, следующая за идентификацией, - более осознанный процесс овладения культурно одобряемыми нормами поведения, типичными для роли женщины или мужчины в данной культуре. Определение и усвоение половой роли - важнейший и универсальный компонент Я-концепции. Для описания процесса половой типизации исследователями введено понятие «стандарта половой роли» (или полоролевого стандарта) как приобретенных в процессе социального научения форм по-

ведения и личностных характеристик, типичных для данного пола в данной конкретной культуре. И в каждом обществе (культуре) существуют социально одобряемые нормы, стандарты, формы поведения и психологические характеристики, приписываемые ролям мужчины и женщины.

И поскольку характеристики, связанные с традиционными представлениями о половых ролях (полоролевыми стандартами) в обществе проявляют наибольшее сопротивление к изменениям, то неудивительно, что Я-концепции женщин имеют в целом тенденцию быть менее положительными, чем Я-концепции мужчин, г. к. женский стереотип содержит меньше социально одобряемых характеристик.

Воспитание детей в семье. Не подлежит сомнению, что практика воспитания детей в семье оказывает огромное и во многих семьях преобладающее влияние на развитие Я-концепции личности. Большинство психологов разделяют ту точку зрения, что первые 5 лет жизни являются периодом, когда закладывается базовая основа личности и Я-концепции человека. Первые человеческие отношения, которые ребенок познает в семье, выступают для него прототипом будущих отношений с другими людьми.

Родители детей с высокими Я-оценками постоянно проявляют искреннюю заинтересованность в благополучии ребенка, теплоту и заботу о нем. Они проявляют меньше снисходительности, вседозволенности, опираются на высокие стандарты поведения и подкрепляют их соответствующими правилами. В практике воспитания больше применяются поощрения, чем наказания. Четко устанавливаемые ребенку границы поведения допускают применение родителями менее жестких форм наказания. Существование ограничений обеспечивает ребёнка тот социальный мир, в котором он может достигать успеха.

Наоборот, родители детей с низкими Я-оценками, как правило, проявляют такие качества, как применение жестких наказаний, безусловность подчинения ребенка требованиям родителей в сочетании с элементами вседозволенности. Они чаще бывают холодны, безразличны и малообщительны, противоречивы во взаимоотношениях с детьми. Несогласованные реакции родителей такой ребенок вос-

принимает как подтверждение отвержения, враждебности и отсутствие принятия его со стороны родителей.

Следующие условия воспитания в семье способствуют развитию здоровой высокой самооценки личности:

1 - положительная расположенность к ребенку, сердечное, теплое, уважительное принятие родителями своих детей;

2 - четкое установление социальных норм, границ и правил поведения детей; целенаправленное и согласованное поддержание этих норм родителями;

3 - уважение со стороны родителей индивидуальной инициативы ребенка в этих установленных пределах;

4 - минимум агрессивности, отрицания, неуважения и неопределенности в общении с детьми.

5. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

Социализация понимается как усвоение индивидом социального опыта путем включения в социальную среду и воспроизведение системы социальных связей и отношений.

Структура процесса социализации и его возрастные стадии. Социально-психологическая сторона процесса социализации позволяет выделить те институты общества, которые осуществляют сам процесс, и для которых человек оказывается прежде всего объектом воздействия. По своему социальному статусу эти институты могут быть формальными и неформальными. Первые являются официальными учреждениями общества (государства), которые по своему функциональному назначению призваны воспитывать и обучать каждое новое поколение (дошкольные учреждения, школы, вузы, учреждения культуры и т. д.). Вторые - неформальные институты - имеют социально-психологическую основу. Это различные социальные группы, от малых до больших, в которых оказывается включенным индивид (семья, класс, профессиональная трудовая группа, группа сверстников, этническая общность, референтная группа и т. л.).

Цели и способы воздействий формальных и неформальных институтов социализации часто не совпадают, вследствие чего возникает борьба между ними. Результаты этой борьбы носят самый различный характер: здесь и «дети улицы» как свидетельство поражения семьи и школы в борьбе с «референтными» группами улицы; здесь правонарушители и бунтовщики (подлинные по убеждениям или мнимые), здесь и объяснение «двойной морали» граждан, отражающей разные системы ценностей, существующие в обществе.

В разные отрезки своего жизненного цикла человек по-разному реагирует на социальные воздействия. С психологической точки зрения для раннего периода социализации характерна недостаточная развитость когнитивной сферы личности, в результате чего социализирующие воздействия воспринимаются индивидом неосознанно или недостаточно осознанно. Усваивается прежде всего оценочное отношение к тем или иным социальным объектам без должных представлений об их сущности и смысле. Психологическими механизмами усвоения соответствующих воздействий являются страх наказания, желание заслужить одобрение, подражание, идентификация с родителями и т. д.

Особенность социально-психологической стороны процесса социализации в ранний период заключается в том, что в нормальных условиях сначала единственным, а затем доминирующим институтом социализации являются родители. С 3-4 лет начинает оказывать свое влияние на ребенка телевидение, а во второй половине периода в процесс включаются школа и «группы сверстников», друзья.

Второй период социализации отличается завершенностью формирования мыслительных способностей и быстрым развитием когнитивной сферы личности (психологическая сторона), а также расширением круга социальных связей и отношений и изменением роли и авторитета различных институтов социализации (социально-психологическая сторона). Как будет перераспределяться авторитет между институтами социализации и какую направленность примет весь процесс - зависит от конкретных условий жизни и воспитания индивида.

К третьему периоду основная система социальных установок личности оказывается уже сформированной и довольно устойчивой. Индивид приобретает большую самостоятельность и критичность в восприятии различных социальных влияний, основным институтом социализации становится собственный жизненный опыт, включая опыт социальных отношений. Этот опыт преломляется через сложившуюся систему социальных установок, которая, как фильтр, распределяет новые знания о социальной действительности в соответствии с уже имеющимися представлениями и оценочными суждениями.

Названные стороны и возрастные периоды социализации личности составляют в жизни единый сложный процесс, в котором различные элементы системно связаны, взаимозависимы и взаимовлияют.

6. СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ И ЕГО РЕГУЛЯЦИЯ

Поведение — это форма связи, взаимодействия организма с окружающими условиями. Источником поведения являются потребности. Поведение в этом случае выступает в его классической форме как исполнительное звено этого взаимодействия. внешне наблюдаемая двигательная активность живых существ. Специфика поведения человека определяется тем, что своеобразна сама среда его жизнедеятельности. Это социальная среда. И человек в этом взаимодействии выступает как личность, представляющая собой явление социальное. Специфически человеческими признаками поведения выступают его общественная обусловленность, сознательны», активный, созидательный, целеполагающий, произвольный характер. Обобщенная характеристика социального поведения заключается в том, что это - система социально обусловленных языком и другими знаково-смысловыми образованиями действий, посредством которых личность или социальная группа участвует в общественных отношениях, взаимодействует с социальной средой. В социальное поведение включаются действия человека по отношению к обществу, другим людям и предметному миру. Эти действия регулируются общественными нормами нравственности и права. Субъектами социального поведения выступает личность и социальная группа.

Поведение имеет свою *структуру*. Оно включает в себя: поведенческий акт, действие, поступок, деяние. Эти элементы в совокупности включаются в целостное, целенаправленное социальное поведение. Каждый из элементов структуры имеет свою смысловую нагрузку, свое специфическое психологическое содержание. **Поведенческий акт** представляет собой единичное проявление какой-либо деятельности, ее элемент.

В социальном поведении особое место занимают *социальные действия*. Специфика поведенческих социальных действий состоит в том, что они имеют общественное значение. Субъектом этих действий выступают личности, социальные группы. Эти действия совершаются в определенной ситуации, предполагают общественно детерминированную мотивацию, намерения, отношения. Социальные действия различаются в зависимости от разрешаемых общественных задач (экономических, социальных, развития духовной жизни). В этом смысле они выступают как форма и способ разрешения социальных проблем и противоречий, в основе которых лежит столкновение интересов и потребностей основных социальных сил данного общества. Социально-психологическая специфика социального действия определяется рядом феноменов: восприятием социального действия ближайшего окружения; ролью этого восприятия в мотивации социального действия; осознанием личностью принадлежности к определенной группе как фактором мотивации; ролью референтной группы; механизмами социального контроля социального действия личности.

Поступок — это такое действие личности, социальное значение которого ей самой понятно. Наиболее полным и адекватным определением поступка является следующее. «Поступок — социально оцениваемый акт поведения, побуждаемый осознанными мотивами. В отличие от импульсивных действий, поступок, совершается в соответствии с принятым намерением. Поступок как элемент поведения подчинен мотивам и целям человека. В нем проявляется личность человека его ведущие потребности, отношение к окружающей действительности, характер, темперамент.

Совокупность поступков составляет *деяние*. В деянии как элементе социального поведения личности реализуется активность, имеющая высокую социальную значимость. Ответственность за эту активность несет сам субъект даже в том случае, если она выходит за пределы его намерений. Ответственность личности выражается в ее способности предвидеть социальные и психологические последствия собственной активности.

Многообразие форм социальных связей и отношений личности обуславливает *виды ее социального поведения*. Классификация этих видов осуществляется по разным основаниям. Самым широким основанием классификации видов социального поведения является определение *сфер бытия*, в которых оно проявляется. Среди них - природа, общество, человек. Эти сферы бытия существуют в разных формах, главными из которых являются: материальное производство (труд), духовное производство (философия, наука, культура, право, мораль, религия), быт, досуг, семья. В этих сферах жизни возникают, формируются, развиваются соответствующие виды поведения: производственное, трудовое, общественно-политическое, религиозное, культурное, бытовое, досуговое, семейное.

В качестве основания деления видов поведения могут быть избраны разные признаки. Так, по параметру *активности-пассивности личности* существуют следующие виды социального поведения: пассивное, приспособительное, конформное, адаптационное, стереотипное, стандартное, активное, агрессивное, потребительское, производственное, созидательное, инновационное, просоциальное, прокреативное, поведение по оказанию помощи другим людям, поведение по возложению ответственности (поведение атрибуции).

По *способу выражения* выделяются следующие виды: вербальное, невербальное, демонстрационное, ролевое, коммуникативное, реальное, ожидаемое поведение, ориентировочное, инстинктивное, разумное, тактичное, контактное.

По *времени осуществления* видами поведения являются: импульсивное, варибельное, длительно осуществляемое.

При всем многообразии форм и видов социального поведения личности выделяется их общий признак, в известном смысле системообразующее качество. Этим качеством является нормативность. В конечном итоге все виды социального поведения являются разновидностями поведения нормативного.

Социальное поведение личности — сложное социальное и социально-психологическое явление. Его возникновение и развитие детерминировано определенными факторами и осуществляется по определенным закономерностям. По отношению к социальному поведению понятие обусловленности, детерминации заменяется, как правило, понятием *регуляции*. Функциями социальной регуляции являются: формирование, оценивание, поддержание, защита и воспроизводство необходимых субъектам регулирования норм, правил, механизмов, средств, обеспечивающих существование и воспроизводство типа взаимодействия, взаимоотношений, общения, деятельности, сознания и поведения личности как члена общества. Субъектами регуляции социального поведения личности в широком смысле слова выступают общество, малые группы и сама личность.

К *общим социально-психологическим феноменам*, регулирующим социальное поведение, относятся, символы, традиции, предрассудки, мода, вкусы, коммуникация, слухи, реклама, стереотипы.

К *личностным составляющим* социально-психологических регуляторов относятся: социальный престиж, позиция, статус, авторитет, убеждение, установка, социальная желательность.

Универсальной формой выражения социальных факторов, регулирующих поведение, являются *социальные нормы*. Социальные нормы представляют собой руководящее начало, правило, образец, принятые в данной общности стандарты поведения, регламентирующие отношения людей. Социальные нормы различаются по своему содержанию, по сферам действия, по форме санкционирования, по механизмам распространения, по социально-психологическим механизмам действия. Например, правовые нормы вырабатываются, формулируются, утверждаются специальными государственными учреждениями, устанавливаются специальным

законодательным путем, поддерживаются государством. Они всегда вербализированы, отражены в словесных конструкциях, объективированы в сводах законов, кодексах, уставах, отражены в нормативных актах.

Кроме писаных и неписаных общечеловеческих норм, которые позволяют оценивать поведение, регулировать его, существуют нормы, принятые в той или иной общности. Эта общность может быть как формальной, так и неформальной, иногда достаточно узкой по своему составу. Часто эти нормы регулируют отрицательные, с точки зрения большинства и государства, асоциальные формы поведения. Это - групповые нормы, регулирующие поведение отдельных групп и личностей. На основании этого, например, противоправное, преступное поведение относится к разряду нормативного поведения, т.е. регулируемого определенными нормами.

Групповые нормы социального поведения личности могут быть формализованными и неформализованными. Формализованный (оформленный, проявленный, фиксированный, внешне представленный) характер нормативной регуляции поведения представлен в организации как основной форме социального объединения людей. В ней существует определенная система зависимых и должных отношений. Все организации используют разнообразные нормы: стандарты, модели, шаблоны, образцы, правила, императивы поведения, действий, отношений. Эти нормы регулируют, санкционируют, оценивают, принуждают, побуждают людей осуществлять те или иные действия в системе взаимодействий и взаимоотношений людей, в деятельности организации как целостного социального образования.

Регулятивная функция психического в поведении и деятельности проявляется с разной степенью выраженности и интенсивности в разных блоках психических явлений. Самые крупные блоки: психические процессы, психические состояния и психологические качества.

В составе *психических процессов* в качестве внутренних регуляторов выступают когнитивные процессы, через которые личность получает, хранит, преобразует, воспроизводит необходимую для организации поведения информацию.

Мощным регулятором взаимодействия и взаимовлияния людей (в совместной деятельности и общении - как формах социального поведения) является устная и письменная речь (язык выступает внешним регулятором поведения). Внутренняя речь - один из психологических (интимных) регуляторов личного поведения. В составе психических процессов специфические регуляционные нагрузки несут такие явления, как инсайт, интуиция, суждения, умозаключения, решение задач. Обобщающим когнитивный блок регуляторов является субъективное семантическое пространство.

Психические состояния составляют важный арсенал внутренних регуляторов поведения. Сюда относятся - аффективные состояния, депрессия, ожидания, отношения, настроения, настрой, навязчивые состояния, тревожность, фрустрация, отчужденность, релаксация

Психологические качества человека обеспечивают внутреннюю субъективную регуляцию социального поведения. Эти качества существуют в двух формах - личностные свойства и социально-психологические качества личности. К первым относятся - внутренний локус контроля - внутренняя причинность, смысл жизни, активность, отношения, идентичность, направленность личности, самоопределение, самосознание, потребности, рефлексия, стратегии жизни, жизненные планы. К социально-психологическим личностным феноменам как внутренним регуляторам поведения относятся: диспозиции, мотивация достижения, социальная потребность, аффилиация, аттракция, целевые установки, оценки, жизненная позиция, любовь, ненависть, сомнения, симпатии, удовлетворенность, ответственность, установка, статус, страх, стыд, экспектации, тревожность, атрибуция.

К собственно регуляционному блоку психических явлений относится мотивационно-потребностная и волевая сферы личности. Исследования показали, что различные особенности **мотивационной системы**, такие как ее иерархический, многоуровневый характер, двухмодальное (положительное отрицательное) строение, единство актуального и потенциального, процессуальную и дискретного аспектов, оказывают специфическое регулирующее влияние на социальное по-

ведение личности. Мотивация, мотив, мотивировка осуществляют пусковой механизм регуляции поведения. Основным источником мотивации являются потребности человека. В эмоциональной сфере личности (чувствах, эмоциях, настроениях) осуществляются личностное отношение к происходящему, к самому социальному поведению, оценка событий, фактов, взаимодействия и взаимоотношений людей.

Волевые процессы (желание, стремление, борьба мотивов, принятие решения, осуществление волевого действия, совершение поступка) служат завершающим этапом социальной регуляции поведения.

Внешние регуляторы выступают как внешние причины социального поведения личности, а внутренние регуляторы выполняют функцию той призмы, через грани которой преломляется действие этих внешних детерминант. Усвоение человеком выработанных обществом норм наиболее эффективно в том случае, когда эти нормы включаются в сложный внутренний мир личности как его органический компонент. Однако человек не только усваивает внешне заданные, но и вырабатывает личностные нормы. С их помощью он предписывает, нормативно задает себе свою личностную позицию в мире социальных отношений и взаимодействий. вырабатывает формы социального поведения, в которых реализуется процесс становления, динамика его личности. Личностные нормы соотносятся с представлениями человека о себе. Нарушение этих норм вызывает чувство дискомфорта. вины, самоосуждения, потерю уважения к себе. Выработка и следование этим нормам в поведении связано с чувством гордости, высокой самооценкой, самоуважением, уверенностью в правильности своих действий.

В результате регулирования поведения осуществляется взаимодействие людей, их совместная деятельность, складываются взаимоотношения, проходит процесс общения. Общим итогом действия механизмов социальной регуляции может быть манипулирование личностью, модификация поведения личности, социальный контроль.

Наряду с общими сферами формирования и развития личности - обучением, образованием, общественно-исторической практикой - в процесс формирования

механизмов саморегуляции социального поведения включаются самовоспитание, саморегуляция, самообразование, самосовершенствование, самоопределение личности, ее социализация.

Контрольные вопросы для самостоятельной подготовки по теме

1. Что понимают под «социальным объектом» установки?
2. Какие функции установок вы знаете?
3. За счет чего может обеспечиваться устойчивость установки?
4. В чем заключаются сходство и различия между стереотипами и предрассудками?
5. Дайте ваше понимание Я-концепции личности.
6. Сформулируйте основные положения Я-концепции У. Джеймса.
7. Перечислите основные положения теории Я-концепции, разработанные в рамках феноменологического подхода.
8. Представьте структуру Я-концепции и объясните ее компоненты.
9. Перечислите основные идеи Я-концепции, развитые в рамках символического интеракционизма.
10. Сформулируйте основные подходы к разработке социальной психологии личности в отечественной психологии.
11. Опишите структуру и виды социального поведения личности.
12. Назовите основные факторы регуляции социального поведения личности.

Литература

1. Абульханова-Славская К. А. Деятельность и психология личности. М., Наука, 1980.
2. Абульханова К. А. Психология и сознание личности (проблемы методологии, теории и исследования реальной личности). Избр. психол. труды. М., — Воронеж, 1999.
3. Абульханова-Славская К. А., Брушлинский А. В. Философско-психологическая концепция С. Л. Рубинштейна. М, Наука, 1989.
4. Ананьев Б. Г. Избранные психологические труды. Т. I и Т. II. М.: Педагогика, 1980.
5. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. Л., 1969.
6. Андреева Г. М. Психология социального познания. М., Аспект Пресс. 1997.
7. Андреева Г. М. Социальная психология. М., Аспект Пресс. 2000.
8. Бернс Р. Я-концепция и воспитание. М, Прогресс, 1986.
9. Бобнева М. И. Социальные нормы и регуляция поведения. М., Наука. 1978.
10. Бобнева М. И. Производственная организация как социальный институт и его изменение. М., 1970.
11. Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М., Просвещение, 1968.
12. Боева Л. П. Социальная среда и сознание личности. М., Изд-во МГУ. 1968.
13. Боева Л. П. Человек: деятельность и общение. М., Мысль, 1978.
14. Категории материалистической диалектики в психологии. / Отв. ред. Л. И. Анцыферова. М., Наука, 1988.
15. Кемеров В. Е. Проблема личности: методология исследования и жизненный смысл. М., Политиздат, 1977.
16. Ковалев А. Г. Психология личности. Изд. 3-е. М., Просвещение, 1970.

17. Ковалев А. Г. и Мясищев В. Н. Психические особенности человека. Л., Изд-во ЛГУ. Т. I. 1957; Т. II. 1960.
18. Коллектив и личность. М., Наука, 1975.
19. Кон И. С. Социология личности. М., 1967.
20. Лазурский А. Ф. Избранные труды по психологии. М., Наука, 1997.
21. Леонтьев А. Н. Избранные психологические произведения. В двух томах. Т. I и Т. II. М., Педагогика, 1983.
22. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., Изд-во политической литературы, 1975.
23. Лебединский М. С., Мясищев В. Н. Введение в медицинскую психологию. Л., Медицина, 1966.
24. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., Наука, 1984.
25. Методологические проблемы социальной психологии. /Под ред. Е. В. Шороховой. М., Наука, 1975.
26. Мотивационная регуляция деятельности и поведения личности. Огв. ред. Л. И. Анцыферова. М., 1988.
27. Мясищев В. Н. Основные проблемы и современное состояние психологии отношений человека. // Психологическая наука в СССР. Т. II. М., Изд-во АПН РСФСР, 1960.
28. Мясищев В. Н. Личность и неврозы. М., Изд-во ЛГУ. 1960.
29. Надирашвиди Ш. А. Установка и деятельность. Тбилиси : Мецниереба. 1987.
30. Надирашвили Ш. А. Понятие установки в общей и социальной психологии. Тбилиси : Мецниереба, 1974.
31. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. М., Мысль. 1971.
32. Парыгин Б. Д. Социальная психология как наука. Изд. 2-е. Л., Лениздат. 1967.

33. Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. СПб., 1999.
34. Пенков Е. М. Социальные нормы - регуляторы поведения. М., 1972.
35. Петровский А. В. Личность. Деятельность. Коллектив. М., Политиздат, 1982.
36. Платонов К. К. О системе психологии. М., Мысль, 1972.
37. Платонов К. К. Структура и развитие личности. М., Наука, 1986.
38. Проблемы психологии личности. /Отв. ред. Е. В. Шорохова. О. И. Зотова. М., Наука. 1982.
39. Психологические механизмы социальной регуляции поведения. /Отв. ред. М. И. Бобневт, Е. В. Шорохова. М., Наука. 1978,
40. Психологические проблемы социальной регуляции повеления. /Отв. ред. Е. В. Шорохова, М. И. Бобнева. М., Наука, 1976.
41. Психология личности и образ жизни. /Отв. ред. Е. В. Шорохова, М., Наука 1987.
42. Психология личности в трудах зарубежных психологов. Хрестоматия. СПб., Питер, 2000.
43. Психология личности в трудах отечественных психологов. Хрестоматия. СПб., Питер, 2000.
44. Психологическая наука в России XX столетия: проблемы теории и истории. / Под ред. А. В. Брушлинского. М., Наука, 1997.
45. Психология формирования и развития личности. / Отв. ред. Л. И. Анцыферова. М., Наука, 1981.
46. Российский менталитет, психология личности, сознание, социальные представления. М., Изд-во ИП РАН, 1998
47. Рейнвальд Н. И. Личность как предмет психологического анализа. Харьков : 1974.
48. Рейнвальд Н. И. Психология личности М., 1987,
49. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. М., 1994.

50. Рубинштейн С. Л. Проблемы общей психологии. М., Педагогика, 1973.
51. Ручка А. А. Социальные ценности и нормы Киев : Паукова Думка, 1976.
52. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под ред. В. А Ядова. Л., Наука. 1979.
53. Сергей Леонидович Рубинштейн. Очерки, воспоминания, материалы. / Отд. ред. Б. Ф. Ломов. М., Наука, 1989.
54. Современная психология. / Отв. ред.. В. Н. Дружинин. М., Инфра-М, 1999.
55. Соотношение биологического и социального в человеке. / Отв. ред. В. М. Банщиков, Б. Ф. Ломов. М., 1975.
56. Социальная психология. / Под ред. Г. П. Предвечного и Ю. А. Шерковина М., Политиздат, 1975.
57. Социальная психология и общественная практика. / Отв. ред. Е. В. Шорохова, В. П. Левкович. М., Наука, 1985.
58. Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования. / Под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова. Л., Изд-во ЛГУ, 1979.
59. Социальная психология личности. Л., Общ-во «Знание». 1974.
60. Социальная психология личности. / Отв. ред. М. И. Бобнева. Е. В. Шорохова. М., Наука, 1989.
61. Социально-психологические и нравственные аспекты изучения личности. / Отв. ред. Е. В. Шорохова. В. П. Левкович. М., ИП АИ СССР, 1988.
62. Социальная психология и социальное планирование Под ред. Б. С. Кузьмина, А. А. Бодалева. Л., Изд-во ЛГУ, 1973.
63. Стилъ жизни личности. Теоретические и методологические проблемы / Отв. ред, Л. В. Соханъ, В. А. Тихонович. Киев : Наукова Думка, 1982.
64. Теоретические проблемы психологии личности. / Отв. ред. Е. В. Шорохова. М., Наука, 1974.
65. Теория психологии личности. / Под ред. В. Ф. Сержантом. Л., Изд-во ЛГУ, 1982.

66. Д. Н. Узнадзе — классик советской психологии. Тбилиси : Мецниереба, 1986.
67. Узнадзе Д. Н. Психологические исследования. М., Наука. 1966.
68. Узнадзе Д. Н. Экспериментальные основы психологии установки. Тбилиси : Изд-во АН Грузинской ССР. 1961,
69. Холл К. С., Линдсей Г. Теории личности. М., Изд-во «КСП+», 1997.
70. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб.: Изд-во «Питер», 1997.
69. Шорохова Н. В. Основные итоги социально-психологических исследований в Институте психологии АН СССР *И Психологический журнал*. Т.3. 1982. №2. С. 34-54.
73. Шорохова Е. В Социально-психологическое понимание личности // Методологические проблемы социальной психологии. М., Наука, 1975. С. 63-71.
74. Ядов В. \ О диспозиционной регуляции социального поведения личности. // Методологические проблемы социальной психологии. М., Наука, 1975

ТЕМА 3. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

План:

- 1. Исследования общения в социальной психологии*
- 2. Общение: структура, функции, основные понятия*
- 3. Теоретические подходы к исследованию общения в социальной психологии*
- 4. Невербальные способы общения*
- 5. Техника общения*
- 6. Психология межличностного познания*
- 7. Психология межличностных отношений*
- 8. Психология межличностного воздействия*

1. ИССЛЕДОВАНИЯ ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

За последние 20-25 лет изучение проблемы общения стало одним из ведущих направлений исследований в психологической науке в целом, и социальной психологии прежде всего.

Категория общения в психологической науке. Общение, так же как деятельность, сознание, личность и ряд других категорий, не является предметом только психологического исследования. Поэтому с неизбежностью встает задача выявления специфически психологического аспекта этой категории. При этом вопрос о связи общения с деятельностью является принципиальным. Одним из методологических принципов раскрытия этой взаимосвязи является идея единства общения и деятельности (Г. М. Андреева). Исходя из этого принципа, общение понимается очень широко: как такая реальность человеческих отношений, которая представляет собой специфические формы совместной деятельности людей. То есть, общение рассматривается как форма совместной деятельности. Однако характер этой связи понимается по-разному. Иногда деятельность и общение рас-

сматриваются как две стороны социального бытия человека; в других случаях общение понимается как элемент любой деятельности, а последняя рассматривается как условие общения (А. Н. Леонтьев). Наконец, общение можно интерпретировать как особый вид деятельности (А. А. Леонтьев).

Необходимо отметить, что в подавляющем большинстве психологических трактовок деятельности основу ее определений и категориально-понятийного аппарата составляют отношения «субъект-объект», охватывающие все-таки лишь одну сторону социального бытия человека. В связи с этим возникает необходимость разработки категории общения, раскрывающей другую, не менее существенную сторону социального бытия человека, а именно - отношений «субъект - субъект(ы)». Такой подход к проблеме взаимосвязи общения и деятельности преодолевает одностороннее понимание деятельности как лишь субъект-объектного общения. В отечественной психологии этот подход реализуется посредством методологического принципа общения как субъект-субъектного взаимодействия, теоретически и экспериментально разрабатываемого Б. Ф. Ломовым и его сотрудниками. Рассматриваемое в этом плане общение выступает как особая самостоятельная форма активности субъекта. Ее результат не только (и не столько) преобразованный предмет (материальный или идеальный), а отношения человека с человеком, с другими людьми. В процессе общения осуществляется не только взаимный обмен деятельностью, но и представлениями, идеями, чувствами, проявляется и развивается система отношений «субъект - субъект(ы)».

Заканчивая краткое обсуждение категории общения, можно привести мнение В. В. Знакова: «Общением я буду называть такую форму взаимодействия субъектов, которая изначально мотивируется их стремлением выявить психические качества друг друга, и в ходе которой формируются межличностные отношения между ними. Под совместной деятельностью далее будут подразумеваться ситуации, в которых межличностное общение людей подчинено общей цели - решению конкретной задачи» (В. В. Знаков, 1994).

2. ОБЩЕНИЕ: СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ, ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

К структуре общения можно подойти по-разному, как через выделение уровней анализа явления, так и через перечисление его основных функции. Обычно выделяются, по крайней мере, три уровня анализа (Б. Ф. Ломов).

Первый уровень — макроуровень: общение индивида с другими людьми рассматривается как важнейшая сторона его образа жизни. На этом уровне процесс общения изучается в интервалах времени, сопоставимых с длительностью человеческой жизни с акцентом на анализ психического развития индивида. Общение здесь выступает как сложная развивающаяся сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами.

Второй уровень — мезауровень (средний уровень): общение рассматривается как сменяющаяся совокупность целенаправленных логически завершаемых контактов или ситуаций взаимодействия, в которых оказываются люди в процессе текущей жизнедеятельности, в конкретных временных отрезках своей жизни. Главный акцент в изучении общения на этом уровне делается на содержательных компонентах ситуаций общения — по поводу «чего» и «с какой целью». Вокруг этого стержня «темы», «предмета» общения раскрывается динамика общения, анализируются используемые средства (вербальные и невербальные) и фазы, или этапы общения, в ходе которых осуществляется обмен представлениями, идеями, переживаниями.

Третий уровень — микроуровень: главный акцент на анализе элементарных единиц общения как сопряженных актов или трансакций. Важно подчеркнуть, что элементарная единица общения — это не смена перемежающихся поведенческих актов, действий участников, а их взаимодействие. Она включает не только действие одного из партнеров, но и связанное с ним содействие или противодействие партнера. (Например, «вопрос — ответ», «побуждение к действию действие», «сообщение информации — отношение к ней» и т. п.).

Каждый из перечисленных уровней анализа требует специального теоретико-методологического и методического обеспечения и своего особого понятийно-

го аппарата. И поскольку многие проблемы психологии комплексны, встает задача разработки принципов и способов выявления взаимосвязей между разными уровнями и взаимных переходов от одного из них к другому.

Под *функциями* общения понимаются те роли или задачи, которые выполняет общение в процессе социального бытия человека.

Функции общения многообразны. Существуют разные основания для их классификации. Одним из общепринятых является выделение в общении трех взаимосвязанных сторон или характеристик — *информационной, интерактивной и перцептивной* (Г. М. Андреева). В более или менее аналогичном смысле выделяются *информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная и аффективно-коммуникативная* функции (Б. Ф. Ломов).

Информационно коммуникативная функция общения в широком смысле заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами. Описание общения как процесса передачи-приема сообщений является правомерным, но позволяет рассмотреть только одну из характеристик общения. Обмен информацией в человеческом общении имеет свою специфику. Во-первых, мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом (в отличие от технического устройства). Во-вторых, обмен информацией обязательно предполагает (взаимо) воздействие на мысли, чувства и поведение партнеров. В-третьих, они должны обладать единой или сходкой системой кодирования/декодирования сообщений. Передача любой информации возможна посредством различных знаковых систем. Обычно различают вербальную коммуникацию (в качестве знаковой системы используется речь) и невербальную коммуникацию (различные неречевые знаковые системы). В свою очередь, невербальная коммуникация также имеет несколько форм — кинетику (отико-кинетическая система, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику); паралингвистику (система вокализации, паузы, покашливания и т. п.); проксемику (нормы организации пространства и времени в общении) и визуальное общение (система «контакта» глазами). Иногда отдельно рассматри-

вается как специфическая знаковая система совокупность запахов, которыми могут обмениваться партнеры по общению.

Регуляторно-коммуникативная (интерактивная) функция общения в отличие от информационной заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия. Здесь следует сказать несколько слов о традиции использования понятий взаимодействия и общения в социальной психологии. Понятие взаимодействия используется двояко: во-первых, для характеристики действительных реальных контактов людей (действий, контрдействий, содействий) в процессе совместной деятельности; во-вторых, для описания взаимных влияний (воздействий) друг на друга в ходе совместной деятельности или шире — в процессе социальной активности.

В процессе общения как взаимодействия (вербальном, физическом, невербальном) индивид может воздействовать на мотивы, цели, программы, принятие решения, на выполнение и контроль действий, т. е. на все составляющие деятельности своего партнера, включая взаимную стимуляцию и коррекцию поведения. Другими словами — не бывает общения без воздействия и регуляции, так же как взаимодействия без общения.

Аффективно-коммуникативная функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение — важнейшая детерминанта эмоциональных состояний человека. Весь спектр специфически человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей: происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление.

Представляется оправданным привести другую классификационную схему функций общения, в которой наряду с перечисленными отдельно выделяются и другие функции: *организация совместной деятельности; познание любыми друг друга; формирование и развитие межличностных отношений* (отчасти такая классификация дана в монографии В. В. Знакова); а познавательная функция в це-

лом входит в перцептивную функцию, выделенную Г. М. Андреевой. Сопоставление двух классификационных схем позволяет функции познания, формирования межличностных отношений и аффективно-коммуникативную функцию объединить (включить) в перцептивную функцию общения как более емкую и многомерную.

При изучении перцептивной стороны общения используется специальный концептуально-терминологический аппарат, включающий ряд понятий и определений и позволяющий анализировать разные аспекты социальной перцепции в процессе общения.

Во-первых, общение невозможно без определенного уровня понимания (а точнее — взаимопонимания) общающихся субъектов.

Понимание — это определенная форма воспроизведения объекта в сознании, возникающая у субъекта в процессе взаимодействия с познаваемой реальностью.

В случае общения объектом познаваемой реальности является другой человек, партнер по общению. При этом понимание можно рассматривать с двух сторон: как отражение в сознании взаимодействующих субъектов целей, мотивов, эмоций, установок друг друга: и как принятие этих целей, позволяющих устанавливать взаимоотношения. Поэтому в общении целесообразно говорить не о социальной перцепции вообще, а о межличностной перцепции или восприятии, а некоторые исследователи больше говорят не о восприятии, а о познании другого. Основными механизмами взаимопонимания в процессе общения являются **идентификация, эмпатия и рефлексия**. Термин «идентификация» имеет в социальной психологии несколько значений. В проблематике общения **идентификация** — это мысленный процесс уподобления себя партнеру по общению с целью познать и понять его мысли и представления. Под **эмпатией** также понимается мысленный процесс уподобления себя другому человеку, но с целью «понять» переживания и чувства познаваемого человека. Слово «понимание» здесь используется в метафорическом смысле — эмпатия есть аффективное «понимание». Как видно из опре-

делений, идентификация и эмпатия очень близки по содержанию, и часто в психологической литературе термин «эмпатия» имеет расширенное толкование — в него включаются процессы понимания как чувств, так и мыслей партнера по общению. При этом, говоря о процессе эмпатии, нужно иметь в виду и безусловно положительное отношение к личности партнера. Это означает наличие: а) принятия личности этого человека в целостности; б) собственной эмоциональной нейтральности, отсутствия оценочных суждений о нем.

Рефлексия в проблеме понимания друг друга — это осмысление индивидом того, как он воспринимается и понимается партнером по общению. В ходе взаимного отражения участников общения «рефлексия» является своеобразной обратной связью, которая способствует формированию стратегии поведения субъектов общения, и коррекции их понимания особенностей внутреннего мира друг друга.

Еще одним механизмом понимания в общении является **межличностная аттракция**. Аттракция — это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, результатом чего является формирование межличностных отношений. В настоящее время формируется расширенная трактовка процесса аттракции — как формирование эмоционально-оценочных представлений друг о друге, о своих межличностных взаимоотношениях (как положительных, так и отрицательных), как своего рода социальной установки с преобладанием эмоционально-оценочного компонента.

Рассмотренные классификации функций общения, естественно, не исключают друг друга, можно предлагать и другие варианты. Вместе с тем они показывают, что общение должно изучаться как многомерное явление.

3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

В историческом плане можно выделить три подхода к изучению проблемы: информационный (ориентированный на передачу и прием информации), интеракционный (ориентированный на взаимодействие); реляционный (ориентирован-

ный на взаимосвязь общения и взаимоотношения). Несмотря на очевидное сходство концепций, терминологии и исследовательской техники, каждый подход опирается на разные методологические традиции и предполагает хотя и взаимодополняющие, но тем не менее разные аспекты анализа проблемы общения.

Информационные подходы. Были развиты в основном в 30-е - 40-е годы и с тех пор широко используются до настоящего времени. Объектом исследований является передача сообщений, главным образом фактических, реальных между «участниками» — сообществами, организациями, индивидами, животными, техническими устройствами, которые способны посылать и принимать информацию при помощи какой-то системы сигналов или символов. В рамках информационного подхода существуют два основных направления исследований.

Первое направление занимается теорией и практикой обращения или изменения сообщений в различные изображения, знаки, сигналы, символы, языки или коды и их последующей декодировкой. Наиболее известная модель была разработана К. Шенноном и В. Вивером (1949).

Первоначальная модель состояла из 5 элементов: источник информации, передатчик информации (шифратор), канал для передачи сигналов, приемник информации (дешифратор), получатель информации (место получения информации). Считалось, что все элементы организованы в линейном порядке. Дальнейшие исследования позволили улучшить первоначальную схему. Были введены разграничения между «сообщением» как таковым и «источником» и введены важные дополнительные понятия: «обратная связь» (отклик получателя информации, дающий возможность источнику кодифицировать и корректировать последующую передачу информации); «шум» (искажения и помехи в сообщении при его прохождении по каналу); «избыточность» или «дублирование» (излишние повторения в кодировании информации для того, чтобы сообщение могло быть корректно декодировано); «фильтры» (преобразователи сообщения, когда оно достигает шифратора или покидает дешифратор).

Данная теоретическая модель обладала рядом положительных качеств - простотой и наглядностью, возможностью быстрой квантификации, универсальностью. Но эти же обстоятельства привели к игнорированию, недооценке исследователями потенциальной полезности или даже возможности существования других подходов в изучении проблемы общения.

Второе направление исследований возникло в 60-х годах. Основным предметом этого направления явился анализ социально организованных условий для циркулирования информации между членами конкретной социальной группы или в межличностных взаимодействиях, включая диадические. Основные исследования в этой области были выполнены И. Гофманом. В своих исследованиях Гофман разработал и использовал для анализа общения модель коммуникационного обмена, состоящую из 4 элементов:

1 - коммуникационные условия или условия общения, устанавливаемые индивидами в конкретных ситуациях социального взаимодействия (например, прямое, непосредственное—непрямое, опосредованное, симметричное-асимметричное передавание сообщений);

2 - коммуникационное поведение или стратегия общения, которые используют участники общения во взаимоотношениях друг с другом;

3 - коммуникационные ограничения, включающие экономические, технические, интеллектуальные и эмоциональные факторы, ограничивающие выбор участниками общения той или иной стратегии;

4 - основы или критерии интерпретации, определяющие и направляющие способы восприятия и оценки людьми своего поведения по отношению друг к другу.

Именно разработка и использование этой модели в анализе межличностного общения помогла наиболее полно сблизить и навести мосты между информационным и интеракционным подходами к изучению проблемы общения.

Интеракционные подходы. Были развиты главным образом в 60-70-е годы. В отличие от *информационного* подходи, рассматривающего общение как

транзакции по передаче информации (отдельные коммуникационные акты), в интеракционном подходе общение рассматривается как ситуация совместного присутствия, которая взаимно устанавливается и поддерживается людьми при помощи различных форм поведения и внешних атрибутов (внешности, предметов, обстановки и т. п.). И это поведенческое управление ситуацией совместного присутствия, ее поддержание происходит относительно независимо от намерений участвующих индивидов.

Интеракционный подход признает положение, что само взаимодействие включает обмен сообщениями. Но главный исследовательский интерес больше направлен на организацию поведения. Теоретические основания этого подхода: ориентация на многоаспектность анализа человеческого поведения во множестве жизненных условий и обстоятельств (в различных социальных контекстах); поведение является не столько функцией внутренних побуждений индивида, его мотивационных или личностных факторов, а больше — функцией самой ситуации взаимодействия и социальных взаимоотношений (позиция ситуационного подхода в социальной психологии); положения общей теории систем, вводящей в исследовательский инструментальный и концептуальный аппарат такие фундаментальные понятия как «система», «динамическое равновесие», «саморегуляция» и «программа».

В рамках интернационального подхода был разработан ряд теоретических моделей, пытающихся объяснить главный вопрос — какими способами/путями и структурируются и управляются ситуации социального присутствия при помощи средств поведения.

Условно можно выделить пять наиболее важных моделей.

Лингвистическая модель, предложенная в начале 60-х годов (Р. Бёдвистел) для невербального общения. Одно из основных положений модели — несмотря на многообразие взаимодействий, все они образуются и комбинируются из одного и того же ограниченного репертуара или набора, состоящего из 50-60 элементарных движений и поз тела человека. Делается предположение, что следую-

щие друг за другом поведенческие акты, сформированные из элементарных единиц, организуются таким образом, каким организуется последовательность звуков как элементарных единиц языка в словах, предложениях и фразах.

Модель социального навыка (М. Аргайл, А. Кендон). Эта модель опирается на положение о том, что межличностные транзакции (коммуникационные акты), подобно другим видам социальных умений и навыков (например, вождение автомобиля, танцы, игра в карты и т. д.), иерархично организуются и формируются посредством серии простых, целенаправленных, но часто пробных и допускающих двойное толкование шагов, т. е. высказывается идея научения общению в самом общении.

Равновесная модель (М. Аргайл, Дж. Дин). Модель опирается на положение о том, что взаимодействующие участники всегда стремятся поддержать определенный общий баланс различных форм своего поведения в связи с присутствием и активностью других лиц в ситуации, т. е. любое изменение в использовании поведения типа X обычно всегда компенсируется соответствующими изменениями в использовании поведения типа Y и наоборот (например, диалог—монолог, сочетание вопросов и ответов).

Программная модель социального взаимодействия (А. Шефлен). В этой модели постулируется, что общая структура межличностной встречи или ситуации взаимодействия (и синхронная, и диахронная) порождается благодаря действию, по крайней мере, трех видов программ: первый вид программы имеет дело с простой координацией движений; второй — контролирует изменение видов активности индивидов в ситуации, когда возникают помехи или неопределенности, третья программа модифицирует сами процедуры изменений, то есть управляет комплексной задачей метаобщения.

Эти программы интернализуются или усваиваются индивидами по мере научения функционированию в качестве полноценных членов конкретной группы, сообщества и культуры; а также позволяют организовывать разнородный поведенческий материал в осмысленные и подходящие взаимообмены. Именно содер-

жательный контекст конкретной ситуации, конкретная задача и конкретная социальная организация «запускают» действие конкретной программы.

Системная модель (А. Кендон) рассматривает взаимодействие как конфигурацию систем поведения, каждая из которых управляет отдельным аспектом межличностной трансакции. До настоящего времени идентифицированы и проанализированы две такие системы; первая — это система поведения, управляющая обменом речевых высказываний; вторая — это система поведения, управляющая главным образом использованием пространства и территории взаимодействия.

Реляционный подход. Этот подход начал постепенно развиваться с середины 50-х годов. Основное положение состоит в том, что социальный контекст и человеческая среда не образуют условия и обстоятельства, в которых преобразуется информация и происходит межличностное взаимодействие, а являются самим общением как таковым и понимаются как системы взаимоотношений. Другими словами, термин «общение», «коммуникация» — это обозначение общей системы взаимоотношений, которые люди развивают друг с другом, с общиной и средой обитания, в которой они живут. Любое изменение какой-либо части этой системы, вызывающее изменение других частей, называется «информацией».

Согласно этому подходу, нельзя сказать, что люди, животные или другие организмы вступают в общение (информационный подход) или участвуют в нем (интеракционный подход), поскольку они уже являются неотъемлемой частью этого процесса независимо от того, хотят они этого или нет, частью как локальной, так и глобальной экосистемы взаимоотношений. Они включаются в эту систему с момента рождения и не покидают до момента смерти.

Наиболее интересные и важные исследования, проведенные на основе реляционного подхода, были осуществлены в области психопатологии. В частности, была предложена реляционная объяснительная модель общения больного шизофренией.

Реляционная теория представляет один из самых перспективных подходов к изучению социальных явлений, к изучению общения, взаимодействия и поведе-

ния, которые до сих пор были известны социальным и поведенческим наукам. Ее методологический потенциал и сила заключаются в том, что она заменяет аристотелевский принцип картины мира на системный подход.

4. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СПОСОБЫ ОБЩЕНИЯ

Невербальное общение — это коммуникация между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом общения становится тело человека, обладающее исключительно широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею. Основными средствами, которыми обладает «язык тела», являются поза, движения (жесты), мимика, взгляд, «пространственное поведение», характеристики голоса. В последние десятилетия интерес в мировой психологической науке к невербальным способам общения заметно повысился, поскольку стало ясно, что этот компонент социального поведения человека играет в жизни общества более важную роль, чем представлялось ранее.

Невербальные способы общения имеют два источника происхождения: биологическую эволюцию и культуру. В животном мире позы, движения, звуки передают информацию об опасности, близости добычи, наступлении брачного периода и т. д. Эти же средства выражают их отношение друг к другу в конкретных ситуациях. Человек сохранил в арсенале поведения многое из своего животного прошлого. Это наглядно проявляется в сходстве внешних признаков некоторых эмоциональных реакций животного и человека на те или иные ситуации {проявления настороженности, страха, паники, радости и т. п.}. Об эволюционном происхождении многих компонентов невербального общения и поведения свидетельствует также то, что одни и те же эмоциональные реакции и состояния в разных культурах выражаются одинаковыми способами и средствами.

Вместе с тем хорошо известно, что символическое значение движений, поз, жестов и даже взгляда в разных культурах имеет различное, иногда противоположное значение. Кивок головой у русских означает «да», а у болгар

«нет»; европеец и американец, сообщая о постигшем их горе или несчастий, принимают скорбное выражение лица и ожидают, что и собеседник сделает то же самое. а вьетнамец в аналогичной ситуации будет улыбаться, потому что он не хочет навязывать свою скорбь собеседнику и избавляет его от притворного выражения эмоций; арабам очень трудно общаться без постоянного прямого контакта взглядами. более интенсивного, чем у европейцев или американцев, а японца с детства воспитывают смотреть собеседнику не в глаза, а в область шеи и т.д. Такого рода наблюдения и специальные исследования говорят о культурном контексте многих форм невербальной коммуникации и поведения.

Особенности невербального общения. Невербальное общение может быть осознанным и неосознанным. К этому надо добавить еще и такую его особенность как намеренность и ненамеренность. Хотя в подавляющем большинстве обычно люди, не прошедшие специальную подготовку, как правило, не осознают или мало осознают свое невербальное поведение. С другой стороны, по оценкам специалистов невербальный коммуникационный канал по сравнению с вербальным несет большую информационную нагрузку : при помощи языка тела люди передают от 60 до 70% всей информации в процессе общения. Это означает, что в одном случае информация может передаваться одним субъектом общения (отправителем) с осознаваемой целью донести эту информацию до сведения другого субъекта (получателя). Примерами могут быть жест, указывающий кому-то направление; взгляд, выражающий внимание к собеседнику; угрожающая поза, свидетельствующая об определенных намерениях человека, и т. д. А в другом случае отправитель не имел намерения передавать какую-то информацию или даже пытался ее скрыть, например, признаки своего плохого настроения или болезненного состояния, свою принадлежность к определенной нации или социальной группе и т. п.; а другие (получатели) тем не менее такую информацию воспринимали. В этой связи оказываются полезными понятия «знак» и «сигнал». *Знак* — это элемент поведения, внешности, движений индивида, несущий в себе информацию, воспринимаемую другим индивидом независимо от воли и намерений первого. Но знак стано-

вится *сигналом*, когда отправитель использует его осознанно с целью передать какую-то определенную информацию получателю.

Кроме того, даже когда обе стороны ведут себя вполне осознанно, интерпретация полученной информации совсем не обязательно

Функции невербальных способов общения. Невербальные средства общения помогают людям ориентироваться в различных социальных ситуациях и регулировать свое поведение, глубже понимать друг друга и соответственно строить свои отношения, быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия. Таково общее назначение невербального общения, которое может быть выражено более конкретно в ряде его информационных функций. Невербальное общение позволяет передать информацию:

1 - о признаках расовой (национальной), социальной и социально-демографической принадлежности человека;

2 - о его физическом и психологическом состоянии;

3 - об эмоциональном отношении человека к чему-то, кому-то или к какой-то ситуации;

4 - о возможных вариантах поведения и способах действия человека в тех или иных ситуациях;

5 - о степени воздействия на человека тех или иных событий, мероприятий, обстоятельств и т. п.;

6 - о психологическом климате в группе и даже об общей атмосфере в обществе;

7 - особенно важная функция невербального общения заключается в обмене информацией о личностных и индивидуальных свойствах между субъектами общения, таких как их отношение к людям, их самооценка, энергичность, склонность к доминантности, общительность, темперамент, скромность, невротичность и т. д.

5. ТЕХНИКА ОБЩЕНИЯ

Основными параметрами эффективности общения являются умение и навыки человека в использовании двух техник общения (в соответствии с двумя метатеориями общения, отмеченными выше): техники понимающего общения и техники директивного общения.

Параметрами неэффективности практического общения являются склонности и привычки человека использовать так называемые принижающе-уступчивые и защитно-агрессивные формы повеления, как неадекватные заместители понимающего и директивного общения.

Техника понимающего общения

Понимающее общение - это совокупность установок субъекта общения, правил и конкретных приемов реагирования, направленных на понимание партнера и его проблем, установление психологического контакта, изучение его личностных особенностей, на выяснение его точки зрения по обсуждаемой проблеме и т.п.

Главное в технике понимания — *это ориентация субъекта общения на внутреннюю систему ценностей, оценок, мотивов и проблем самого партнера, а не на свою собственную*: он знает себя, свои потребности, свою жизненную ситуацию и проблемы лучше нас. Кроме этого, открытое общение с человеком будет происходить только тогда, когда мы способны создать доверительные взаимоотношения (климат, атмосферу, психологический контакт). Существенными условиями для создания такого климата доверия являются следующие установки субъекта общения на взаимодействие с партнером:

- 1 - на понимающее неоценочное реагирование на мысли, чувства, представления и высказывания партнера;
- 2 - на положительное принятие личности собеседника;
- 3 - на согласованность (конгруэнтность) собственного поведения при взаимодействии с ним.

Эти установки выступают основными психологическими механизмами, реализующими ориентацию субъекта общения на понимание, на внутреннюю систему отсчета собеседника.

Установка на понимающее реагирование означает наше осознанное стремление реагировать на высказывания и эмоциональные состояния партнера *безо всяких оценок*, стремясь понять их его собственными глазами. Именно поэтому в литературе часто понимающее общение называют «рефлексивным», «эмпатическим». Понимающее реагирование не означает нашего согласия с тем, что говорит и чувствует партнер, а есть проявление желания непредвзято понять его позицию, жизненную ситуацию без оценок в его адрес. Оценивающий тип понимания партнера обычно вызывает защитные реакции и затрудняет проявление им открытости.

Установка принятия личности партнера — это наша готовность к стремлению проявлять к нему *безусловно положительное* уважение, независимо от его достоинств и недостатков. Это готовность с нашей стороны уважительно признавать его право быть таким, каков он есть, независимо от нашего согласия или несогласия с ним. Проявление такой установки формирует «климат безопасности» и способствует открытости и доверительности со стороны партнера.

Установка на согласованность своего поведения в содержательном плане означает в определенном смысле правдивость и открытость своего поведения в общении с партнером. Согласованность поведения достигается тогда, когда то, что мы открыто выражаем собеседнику словами и жестами, согласуется с нашими внутренними чувствами и переживаниями в момент беседы и когда мы осознаем свои внутренние эмоциональные состояния. В психологическом плане это означает «приглашение» партнера к «обмену доверием». Быть полностью согласованным в общении со всеми людьми, все время и во всех ситуациях, конечно, невозможно. И даже вредно. Однако согласованность поведения — важнейшее условие тогда, когда партнеры стремятся понять друг друга и развить взаимоотношения между собой.

Правила понимающего реагирования. Чтобы эффективнее понимать партнера, развивать с ним психологический контакт, целесообразно придерживаться в общении ряда правил:

1 - больше слушайте, меньше говорите сами, «следуйте» за высказываниями и эмоциями партнера;

2 - воздерживайтесь от своих оценок, меньше задавайте вопросов, не «подталкивайте» партнера к обсуждению тех вопросов, о которых ему «следует» говорить с вашей точки зрения;

3 - стремитесь прежде всего реагировать на личностно значимую информацию, сильнее всего связанную с потребностями и интересами партнера;

4 - стремитесь реагировать на чувства и эмоциональные состояния собеседника.

Техника директивного общения

Это совокупность установок субъекта общения, правил и конкретных приемов реагирования, направленных на оказание прямого психологического воздействия на партнера для достижения своих целей. Такие качества человека, как целеустремленность и настойчивость в достижении своих интересов и целей, принадлежат к числу неотъемлемых социально одобряемых качеств человека в современном мире. Но очень часто в жизни мы это делаем в защитно-агрессивной форме, которая больше препятствует, чем способствует достижению целей и приводит к возникновению психологических барьеров, конфликтов и препятствий. Навыки и привычки защитно-агрессивного поведения при определенных условиях могут становиться достаточно устойчивыми чертами личности человека и типичными особенностями его коммуникативных качеств (как правило, плохо осознаваемых самим человеком). Техника директивного общения как раз и ориентирована на то, чтобы преодолевать защитно-агрессивные навыки и привычки и достигать свои цели во взаимодействии с людьми с большей эффективностью и с меньшими психологическими и иными издержками.

В основе директивного подхода лежат следующие установки и правила:

- 1 - на открытое, прямое и ясное выражение своих позиций, намерений и целей;
- 2 - на открытое, активное поведение и действия по достижению своих целей;
- 3 - на прямой и открытый отказ выполнять действия, которые не будут служить вашим интересам;
- 4 - на эффективную и решительную защиту себя от агрессивного поведения партнера;
- 5 - на достижение своих целей с учетом интересов и целей партнера.

Таким образом, техника понимания — это техника оказания косвенного (не прямого) психологического воздействия или техника «активного слушания». Директивная техника — это техника оказания прямого психологического воздействия в процессе взаимодействия с партнером. Эти техники полезны для всех специалистов, профессия которых предполагает работу с людьми (от психолога, психотерапевта, педагога до следователя, менеджера и дипломата).

6. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ПОЗНАНИЯ

Проблема восприятия человека человеком из всех аспектов общения является наиболее изученной. В последние годы отмечается повышенный спрос на научно-популярную литературу по познанию партнера по общению. В центрах физиогномической диагностики, тренинговых группах по обучению желающих «читать человека как книгу» программы обучения часто упрощены для повышения диагностических возможностей личности.

Социальная перцепция включает восприятие социальной действительности и человека человеком (межличностная перцепция). Первоначальное понятие «восприятие человека человеком» стало недостаточным для полного познания людей. Впоследствии к нему добавилось понятие «понимание человека», что предполагает подключение к процессу восприятия человека и других познава-

тельных процессов. Как равнозначные научные выражения используются «межличностное восприятие и понимание» и «межличностное познание». Часто упоминаются психологически-бытовые словосочетания «распознавание людей», «чтение лиц», «физиогномика»,

Социально-психологическая компетентность предполагает определенный объем знаний и уровень сформированности навыков и умений, позволяющих адекватно ориентироваться в различных ситуациях общения, объективно оценивать людей, прогнозировать их поведение, формировать с ними необходимые отношения и успешно воздействовать на них, исходя из сложившихся условий. Принято считать, что отношение к людям и себе оценивается труднее, чем к объектам материального мира и ситуациям.

Межличностная компетентность представляет более узкое понятие, являющееся частью социально-психологической компетентности, но ограниченное межличностными контактами.

Коммуникативная компетентность предполагает ситуативную адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами общения.

Субъект межличностного познания. Особенности воспринимающего зависят от его объективных и субъективных характеристик. Они влияют на глубину, всесторонность, объективность и скорость познания другого человека. К ним относятся пол, возраст, национальность, темперамент, социальный интеллект, психические состояния, состояние здоровья, установки, опыт общения, профессиональные и личностные особенности и пр.

Пол. Существенно влияют на процесс познания половые различия. Женщины по сравнению с мужчинами точнее идентифицируют эмоциональные состояния и межличностные отношения, достоинства и недостатки личности, эмоционально более предрасположены к проникновению во внутренний мир собеседника. У них выше показатели социально-психологической наблюдательности, хотя мужчины точнее определяют уровень интеллекта собеседника.

Возраст. На точность восприятия и понимания влияет возраст. Подростки и юноши в первую очередь обращают внимание на физические данные и экспрессивные характеристики. По мере освоения психологических понятий и жизненного опыта они начинают разносторонне воспринимать и оценивать людей. Воспринимающий точнее определяет возраст лиц, который приближается к нему по годам, и чаще ошибается в случае большой разницы лет. С возрастом легче дифференцируются отрицательные эмоциональные состояния. Зрелые люди могут понять как подростков, так и престарелых. Дети и подростки часто не в состоянии понять взрослых и адекватно их оценить.

Национальность. Человек воспринимает окружающий его мир через призму своего национального образа жизни, т. е. через сформировавшиеся у него этнические обычаи, традиции, привычки и пр. В этом просматривается «внутренняя структура личности», связанная с этнической субкультурой. Если воспринимающий имеет опыт общения с представителями разных этносов, то влияние национальности на формирование представления о воспринимаемом будет сказываться меньше.

Темперамент. Некоторые характеристики темперамента влияют на процесс познания другого человека. Экспериментально было установлено, что чем выше экстравертированность воспринимающего, тем он точнее опознает экспрессивные характеристики и меньше принимает во внимание ситуацию, в которой находится. Интроверты же проявляют недоверие к экспрессивным характеристикам, они более точны в оценках воспринимающих и оперируют представлениями о наиболее вероятных состояниях объекта.

Социальный интеллект. Успешнее определяют различные психические состояния и межличностные отношения те люди, которые развиты и имеют более высокий уровень социального интеллекта. Общее развитие личности предполагает владение богатой лексикой, включающей научные и бытовые психологические **понятия**, и позволяет успешнее оперировать ими при характеристике воспринимаемого человека.

Психическое состояние. Независимо от того, устал человек или, наоборот, отдохнул, сосредоточенный или рассеянный, — эти и другие психические состояния бессознательно сказываются на формировании образа воспринимаемого.

Состояние здоровья. Как свидетельствуют результаты исследований по психиатрии и медицинской психологии, состояние здоровья воспринимающего сказывается на процессе познания других людей. Так, например, невротики по сравнению с шизофрениками точнее оценивают психические состояния и межличностные отношения людей.

Установки. Результаты зарубежных исследований показывают, что установка воспринимать других людей с определенной для данного человека позиции может быть устойчивой и колеблется в пределах от негативно-жесткой (эффект ожесточения) до мягкой и доброжелательной (эффект снисходительности). В силу этого в описание воспринимаемого привносятся эмоционально положительные или эмоционально отрицательные характеристики.

Опыт общения аккумулирует контакты субъекта с представителями разных социальных групп. Чем больше и разнообразнее были контакты с людьми у субъекта, тем точнее он воспринимает окружающих.

Профессиональная деятельность. Разные виды трудовой деятельности предполагают разный объем общения с людьми. Общественные профессии (педагоги, юристы, переводчики и пр.) активно формируют социально-психологическую компетентность.

Личностные особенности. Понимание себя и адекватная самооценка влияют на процесс познания других людей. Экспериментально установлено, что лица, уверенные и объективно относящиеся к себе, в большинстве случаев оценивают других людей как доброжелательных, расположенных к ним. Неуверенные же в себе люди часто воспринимают окружающих лиц как тяготеющих к холодности и не расположенных к ним. Самокритичность позволяет более адекватно воспринимать окружающих людей. Авторитарные испытуемые по сравнению с демократически расположенными высказывают более жесткие суждения о воспринимаемых

лица. Люди, которые по психической организации являются более сложными и чувствительными, глубже и обстоятельнее описывают и оценивают воспринимаемые лица.

Человек как предмет познания. Восприятие и понимание человека нашло отражение во многих экспериментальных работах. Представляется важным рассмотреть, выделить и сгруппировать многие характеристики воспринимаемой личности. В этом плане основополагающим понятием может быть облик познаваемого (внешний облик), включающий в себя физический и социальный аспекты.

Физический облик предполагает антропологические особенности, физиологические, функциональные и паралингвистические характеристики. *Антропологические* особенности физического облика включают рост, телосложение, голову, руки, ноги, цвет кожи и пр. Как показывают результаты исследований, воспринимая указанные выше характеристики, субъект может сделать определенный вывод о возрасте, расовой или этнической принадлежности, состоянии здоровья и других особенностях объекта. *Физиологические характеристики:* дыхание, кровообращение, потоотделение и т. д. Воспринимая их, субъект делает определенные умозаключения о физиологическом возрасте, темпераменте, состоянии здоровья и других особенностях объекта. Например, покраснение или побледнение кожи, появление тремора, пота может свидетельствовать о психической напряженности воспринимаемого. То, как человек ведет себя во время кашля и чихания (пользуется платком, отворачивается в сторону и пр.), является показателем его культурного уровня. *Функциональные особенности* включают осанку, позу и походку. Осанка это манера придавать фигуре определенный вид, сочетание положения корпуса и головы. По ней воспринимающий может определить состояние здоровья, занимается ли человек спортом, психическое состояние, возраст, черты характера (уверенность в себе, высокомерие, смирение, угодничество и пр.) и некоторые свойства темперамента. Поза это положение тела в пространстве. Результаты экспериментальных исследований свидетельствуют, что по позам можно определить психическое состояние человека, некоторые черты его характера, культурный

уровень, отношение к людям, психическое состояние, этническое происхождение и т. д. Походка — это манера ходить, поступь человека. В походке находят отражение темперамент (темп ходьбы — быстрый или медленный), физиологическое самочувствие (усталость, бодрость и др.), род занятий (походка балерины, моряка), перенесенные болезни, возраст (старческая походка), психическое состояние (виноватая походка) и т. д. Психосемантика походки является малоисследованной проблемой.. *Паралингвистические особенности* общения: мимика, жесты и телодвижения, контакт глаз. Мимические знаки включают качественные и количественные характеристики. Качественная сторона предполагает эмоциональное выражение лица. Проблема восприятия и понимания эмоциональных состояний является междисциплинарной и сложной. Для распознавания выражении чаще всего используется подход П. Экмана, состоящий из шести основных программ - радость (счастье), гнев (решительность), страх, страдание (грусть), презрение (отвращение) и удивление. Идентификация эмоциональных состояний по мимике заключается в сличении формируемого образа воспринимаемого человека с хранящейся в памяти воспринимающего системой социально-психологических эталонов экспрессивных выражений лиц. К жестам относятся экспрессивные движения рук. Телодвижения, называемые пантомимой, включают движения головы, туловища и ног. В процессе социализации личность осваивает жесты и телодвижения, специфичные для определенной общности. В этом плане при восприятии человека, принадлежащего к группе воспринимающего, последний адекватно оценит его жесты и телодвижения. Если объект восприятия принадлежит к неизвестной для воспринимающего общности, то некоторые его жесты могут быть непонятны для воспринимающего или будут по-другому истолковываться.

Социальный облик включает социальную роль, социальное оформление внешности, проксемические особенности общения, речевые и экстралингвистические характеристики, деятельностные особенности. *Социальная роль* это поведение человека по нормам, обусловленным данным обществом, в соответствии с ожиданиями его представителей. Несмотря на формальные требования к вымол-

нению социальной роли, объект может варьировать свое поведение в достаточно широком диапазоне, тем самым проявляя свои индивидуальные особенности. *Социальное оформление внешности (внешний облик)*. При восприятии одежды человека, его обуви, украшениях и других аксессуаров субъект может определить вкусы объекта, некоторые черты характера, ценностные ориентации, социальный статус, материальное положение, национальность и пр.

Проксемические особенности общения включают расстояние между общающимися и их взаимное расположение. Воспринимая расстояние между объектом и его партнером, можно определить, в каких отношениях он с ним находится, какой у него статус и пр. Ориентация объекта восприятия по отношению к партнеру и «угол общения» между ними, место, которое он выбирает, — все это в совокупности позволяет воспринимающему определить черты характера, стиль поведения и другие характеристики объекта.

Речевые особенности связаны с семантикой, грамматикой и фонетикой. Воспринимая используемую объектом лексику, грамматические конструкции, фонетические особенности, подтекст и др., воспринимающий может определить ценностные ориентации, вкусы, социальный статус, деловые и личные качества, возраст и другие особенности. *Экстралингвистические особенности речи* предполагают своеобразие голоса, тембр, высоту, громкость, интонацию, характер заполнения пауз и т. д. Как показывают экспериментальные исследования, при восприятии экстралингвистических особенностей можно определить культурный уровень объекта, его различные психические состояния, в том числе и напряженные, и другие моменты.

Особенности действий, совершаемых объектом. Человек наиболее полно раскрывается в процессе трудовой деятельности. Воспринимая объект при совершении им профессиональных действий, в различных видах деятельности (учеба, труд, игра), субъект лучше понимает его ценности, профессиональные отношения к работе, характерологические особенности и пр. Но импульсы действия воспринимающий может определить некоторые свойства темперамента

та. уровень сформированности эмоционально-волевых качеств; по коммуникативным действиям — уровень сформированности навыков общения, природную предрасположенность к взаимодействию.

Характеристики физического облика объекта по сравнению с социальными особенностями более достоверны и проявляются раньше и ярче. В то же время наиболее информативны социальные особенности воспринимаемого объекта.

Механизмы межличностного познания, искажающие адекватность формирующегося образа воспринимаемого. К данным механизмам относятся: функционирование имплицитной структуры личности, влияние первого впечатления, проекция, стереотипизация, упрощение, идеализация и этноцентризм.

Механизм функционирования имплицитной (внутренней) структуры личности. Имплицитная теория личности предполагает наличие у каждого человека сложившейся структуры, характеризующейся наиболее значимыми для него психологическими особенностями. Формирование этой структуры происходит последовательное детских лет и заканчивается в основном к 16—18 годам. В ней аккумулируется жизненный опыт познания людей. Появляющиеся позже элементы описания человека (личностные дескрипторы) «подстраиваются» в уже сформировавшиеся представления о людях. Имплицитная структура представлений о людях бессознательно влияет на процесс познания людей. В ней находит свое отражение жизненная позиция воспринимающего, его социальные установки и другие моменты, которые определяют восприятие и познание.

Влияние первого впечатления о воспринимаемом (механизм первичности или новизны). Его суть сводится к тому, что первое впечатление о воспринимаемом влияет на последующее формирование образа о познаваемом. Как свидетельствуют результаты зарубежных и отечественных экспериментов, при первом впечатлении фиксируются не только стабильные, но и сущностные характеристики объекта, что и обуславливает устойчивость первого впечатления. Глубина ориентировочного рефлекса по отношению к собеседнику постепенно увеличивается в период до 9 недель общения. По мнению А. А. Бодалева, более правильное понимание

человека складывается у общающихся людей при не очень длительном и, главное, не очень тесном знакомстве.

Механизм проекции — перенос на познаваемых людей психических особенностей субъекта восприятия. Осуществляется приписывание как положительных, так и отрицательных черт, свойств, которых в действительности у объекта нет. У людей, отличающихся малой самокритичностью и слабым проникновением в собственную личность, механизм проекции выражен более сильно.

Механизм стереотипизации (категоризации) предполагает отнесение воспринимаемого человека к одному из известных субъекту типов людей. В процессе социализации человек учится классифицировать познаваемых людей, относя их к разным категориям на основе сходства и различия.

Механизм упрощения. Суть данного механизма — неосознаваемое стремление иметь четкие, непротиворечивые, упорядоченные представления о воспринимаемых лицах. Это приводит к «сглаживанию» реально существующих противоречивых психологических характеристик личности. Тенденция к преувеличению однородности воспринимаемой личности позволяет уменьшить фиксацию проявлений полярных черт, качеств и других особенностей, что в конечном итоге искажает объективность формирования образа объекта познания.

Механизм идеализации. Данный механизм называют по-разному: «гало-эффект» и «эффект ореола». Его смысл заключается в наделении познаваемого объекта исключительно положительными качествами. При этом механизм проявляется не только в завышении положительных черт, качеств, но и в преумении негативных психологических особенностей. Механизм идеализации тесно связан с установкой, которая является как бы пусковым моментом для запуска механизма идеализации. Механизм же, как правило, проявляется при первоначальной ограниченной информации о воспринимаемом.

Механизм этноцентризма. Этническая принадлежность приводит в действие так называемый фильтрующий механизм личности, через который пропускается вся информация о воспринимаемом объекте. Суть данного механизма — это

пропуск всей информации через фильтр, связанный с этническим образом жизни. В случае принадлежности объекта и субъекта к одной и той же национальности происходит, как правило, завышение положительных особенностей воспринимаемого, а в случае принадлежности к другому этносу — занижение или объективная оценка.

Механизм снисхождения. Он заключается в том, что окружающие люди оценивают объекты восприятия, как правило, положительно. Его отличие от механизма идеализации заключается в том, что рассматриваемый эффект уменьшает (смягчает) отрицательные качества воспринимаемых людей, но не наделяет их положительными характеристиками. У женщин данный механизм более выражен.

Механизмы межличностного познания. При восприятии человека и его понимании субъект неосознанно выбирает различные механизмы межличностного познания. Это зависит от подготовленности субъекта к общению с людьми. К механизмам межличностного познания откосятся интерпретация воспринимающим своего опыта общения, идентификация, атрибуция и рефлексия других людей.

Механизм интерпретации (соотнесения, отождествления) личностного опыта познания людей с воспринимаемые человеком. В основе данного механизма лежит фундаментальное свойство человека сравнивать себя (свою личность, поведение и состояние) с другими людьми. Механизму интерпретации принадлежит ведущее место в процессе межличностного познания, функционирующему как осознанно, так и бессознательно. При возникновении трудностей понимания воспринимаемого (отклонение от норм поведения, ограниченность информации о нем и пр.) механизм интерпретации личностного опыта становится осознанным. Чем больше сходства между воспринимающим и воспринимаемым, тем легче и быстрее данный механизм срабатывает.

Механизм идентификации. Это понятие в психологии является многозначным. В межличностном познании оно представляет отождествление себя с другим человеком. В случае если механизм интерпретации не срабатывает, воспринимающий осознанно ставит себя на место воспринимаемого. Субъект как бы по-

гружается в смысловое поле объекта, условия его жизни. При уподоблении другому человеку важная роль принадлежит воображению. При идентификации субъект познает и эмоциональную сферу объекта. Представить его эмоциональную жизнь может человек, обладающий достаточно развитым уровнем проявления эмоций и чувств, способный к сопереживанию, эмпатии.

Механизм каузальной атрибуции. Субъект использует механизм каузальной атрибуции в случае, когда у него недостаточно информации для понимания истинных причин поведения объекта. Данный механизм предполагает приписывание воспринимаемому определенных мотивов и причин, объясняющих его поступки и другие особенности.

Механизм рефлексии другого человека. Понятие рефлексии в межличностном познании включает осознание субъектом того, как он воспринимается объектом. Результатом рефлексии другого человека является тройное отражение, в котором представлено мнение субъекта о себе, его отражение в сознании другого человека и отражение им представления другого человека о первом (о субъекте).

Использование данного механизма предполагает определенный уровень развития личности, ее способности к саморефлексии, познанию других людей и фиксации признаков обратной связи от объекта.

Наиболее сложными и недостаточно разработанными в проблеме обратной связи являются критерии (признаки, эмпирические показатели, сигналы), отражающие, насколько адекватно субъект познает психические особенности своего партнера по общению.

Условия восприятия человека человеком включают ситуацию, время и место общения. Ситуация восприятия может быть нормальной, затрудненной, аномальной (как отдельно для субъекта или объекта, так и вместе для них) логические характеристики воспринимаемых в разных ситуациях могут совпадать и не совпадать. Время суток, когда происходит восприятие человека человеком, в разной степени влияет на самочувствие общающихся и может вносить информационный шум в межличностное познание. Сокращение времени при восприятии

объекта снижает возможность воспринимающего получить достаточную информацию о нем. Адекватное понимание воспринимаемого формируется в непродолжительный по времени и узнаванию период знакомства.

7. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Межличностные отношения — это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей. В отличие от деловых (инструментальных) отношений, которые могут быть как официально закрепленными, так и незакрепленными, межличностные связи иногда называют экспрессивными, подчеркивая их эмоциональную содержательность. Взаимоотношения деловых и межличностных отношений в научном плане недостаточно разработаны. Межличностные отношения строятся по «вертикали» (между руководителем и подчиненным и наоборот) и «горизонтали» (между лицами, занимающими одинаковый статус). Эмоциональные проявления межперсональных связей обуславливаются социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся, и индивидуальными различиями, варьирующими в пределах названных норм. Межличностные отношения могут формироваться с позиций доминирования - равенства - подчинения и зависимости - независимости.

Динамика межличностных отношений. Интерперсональные отношения зарождаются, закрепляются, достигают определенной зрелости, после чего могут ослабляться и потом прекращаться. Они развиваются в континууме, имеют определенную динамику.

Динамика развития межличностных отношений во временном континууме проходит несколько этапов (стадий): знакомство, приятельские, товарищеские и дружеские отношения. Процесс ослабления межличностных отношений в «обратную» сторону имеет такую же динамику (переход от дружеских к товарищеским, приятельским и затем идет прекращение отношений). Длительность каждого этапа зависит от многих составляющих межперсональных отношений.

Процесс знакомства осуществляется в зависимости от социокультурных и профессиональных норм общества, к которому принадлежат будущие партнеры по общению.

Приятельские отношения формируют готовность — неготовность к дальнейшему развитию межличностных отношений. Если позитивная установка у партнеров сформирована, то это является благоприятной предпосылкой к дальнейшему общению.

Товарищеские отношения позволяют закрепить межличностный контакт. Здесь происходит сближение взглядов и оказание поддержки друг другу (на этом этапе используются такие понятия, как «поступить по-товарищески», «товарищ по оружию» и пр.). Межличностные отношения на этой стадии характеризуются устойчивостью и определенным взаимным доверием.

При исследовании *дружеских (доверительных) отношений* наиболее интересные и глубокие результаты получены И. С. Коном, Н. Н. Обозовым, Т. П. Скрипкиной. По мнению И. С. Кона, дружеские отношения всегда имеют общее предметное содержание — общность интересов, целей деятельности, во имя которой друзья соединяются (объединяются), и одновременно предполагают взаимную привязанность.

Несмотря на сходство взглядов, оказание эмоциональной и деятельностной поддержки друг другу, между друзьями могут существовать и определенные разногласия. Можно выделить утилитарную {инструментально-деловую, практически действенную) и эмоционально-экспрессивную (эмоционально-исповедальную) дружбу. Дружеские отношения проявляются в различной форме, от межличностной симпатии до взаимной потребности в общении. Такие отношения могут развиваться как в официальной обстановке, так и в неофициальной. Дружеские отношения, по сравнению с товарищескими, характеризуются большей глубиной и доверительностью. Друзья откровенно обсуждают друг с другом многие аспекты своей жизнедеятельности, в том числе личностные особенности ообщающихся общих знакомых.

Дружеские отношения в молодые годы сопровождаются интенсивными контактами, психологической насыщенностью и большей значимостью. При этом высоко ценятся чувство юмора и общительность. Взрослые в дружеских отношениях больше ценят отзывчивость, честность и социальную доступность. Дружеские отношения в этом возрасте более стабильны. Дружеские отношения у старшего поколения большей частью связаны с семейными узами и людьми, которые имеют одинаковый с ними жизненный опыт и ценности.

Эмпатия как механизм развития межличностных отношений. Эмпатия — это отклик одной личности на переживания другой. Одни исследователи считают, что это эмоциональный процесс, другие — эмоциональный и когнитивный процесс. Высказываются противоречивые мнения по поводу того, является ли данный феномен процессом или свойством.

В основе иерархической структурно-динамической модели лежит когнитивная эмпатия (*первый уровень*), проявляющаяся в виде понимания психического состояния другого человека без изменения своего состояния.

Второй уровень эмпатии предполагает эмоциональную эмпатию, не только в виде понимания состояния другого человека, но и сопереживания и сочувствия ему, эмпатического отреагирования. Данная форма эмпатии включает два варианта. Первый связан с простейшим сопереживанием, в основе которого лежит потребность в собственном благополучии. Другая, переходная форма от эмоциональной к действенной эмпатии, находит свое выражение в виде сочувствия, в основе которого лежит потребность в благополучии другого человека.

Третий уровень эмпатии — высшая форма, включающая когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Она в полной мере выражает межличностную идентификацию, которая является не только мысленной (воспринимаемой и понимаемой) и чувственной (сопереживаемой), но и действенной. На этом уровне эмпатии проявляются реальные действия и поведенческие акты по оказанию помощи и поддержки партнеру по общению (иногда такой *стиль поведения называется помогающим*).

Проблема межличностных отношений в отечественной и зарубежной психологической науке в определенной степени изучена. Перспективными проблемами являются: совместимость в деловых и межличностных отношениях, социальная дистанция в них, доверительность в разных типах интерперсональных отношений и ее критерии, а также особенность межперсональных связей в различных видах профессиональной деятельности в условиях рыночной экономики.

8. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Психологическое воздействие — это направленная передача информации от одного человека к другому с целью оказания изменения психологических характеристик, поведения и других особенностей партнера по общению. Транслируемая информация может быть как в вербальной, так и невербальной форме. Психологическое воздействие в большинстве случаев сводится к взаимному обмену информацией, влиянию и взаимовлиянию, к взаимовоздействию. В последнее время в социально-психологической литературе стали использоваться близкие понятия «личное влияние» и «личностное влияние».

Субъект психологического воздействия может выступать в роли организатора, исполнителя (коммуникатора) и исследователя своего процесса воздействия. В роли субъекта может выступать один человек или группа.

Эффективность воздействия зависит от пола, возраста социального статуса, материальных и информационных ресурсов и многих других составляющих субъекта, а главное, от его профессиональной и психологической подготовленности к оказанию воздействия на своего партнера по общению.

Субъект межличностного воздействия изучает объект и ситуацию, в которой осуществляется воздействие; выбирает стратегию, тактику и средства воздействия: учитывает поступающие от объекта сигналы об успешности - неуспешности воздействия (обратную связь); организует противодействие объекту (при его возможном контрвоздействии) и т. д. В том случае, если реципиент (объект воздействия) не согласен с предлагаемой ему информацией и стремится снизить эффект

оказываемого на него воздействия, коммуникатор имеет возможность использовать закономерности рефлексивного управления или манипулятивного воздействия.

Объект психологического воздействия. В объекте часто выделяют предмет воздействия, то есть те явления, на которые направлено психологическое воздействие. К ним относятся убеждения, мотивы, ценностные ориентации и пр., а в группе людей — психологический климат, межгрупповая напряженность и т. д. Объект, будучи активным элементом системы воздействия, перерабатывает предлагаемую ему информацию и может не соглашаться с субъектом, а в отдельных случаях и осуществлять контрвоздействие на коммуникатора, т.е. сам выступать в роли субъекта. Объект соотносит предлагаемую ему коммуникатором информацию с имеющимися у него ценностными ориентациями и своим жизненным опытом, после чего принимает решение. К характеристикам объекта, влияющим на эффективность воздействия на него, относятся его пол, возраст, национальность, профессия, образование, опыт участия и коммуникационном обмене информацией и другие особенности. В роли объекта иногда может выступать не только один человек, но и группа. В последнем случае процесс оказания воздействия становится более сложным.

Процесс межличностного воздействия. Процесс психологического воздействия (влияния), будучи, в свою очередь, многомерной системой включает стратегию, тактику, динамику, средства, методы, формы, аргументацию и критерии эффективности воздействия.

Стратегия - это способы действия субъекта по достижению главной цели психологического воздействия на реципиента. Два основных типа стратегии психологического воздействия можно обозначить как монологический и диалогический. Субъект воздействия, руководствуясь монологической стратегией, ведет себя таким образом, как если бы только он был полноправным субъектом и носителем истины, а реципиент — лишь объектом влияния. Он сам, как правило, безотносительно к предпочтениям реципиента, устанавливает цель воздействия.

Что же касается процесса воздействия, то часто субъект вынужден для обеспечения его результативности учитывать особенности реципиента. В рамках монологического типа стратегии выделяются два полтипа императивный и манипулятивный. При *императивной стратегии* желаемый результат воздействия прямо указывается субъектом, на понимание и исполнение предписания которого должна быть направлена активность реципиента. При *манипулятивной стратегии* цель воздействия прямо не провозглашается, а достигается посредством формирования субъектом воздействия активности реципиента таким образом, чтобы она разворачивалась в желательном для него направлении.

При общении с манипулятором рекомендуется придерживаться логикovyжидательной позиции (чтобы выиграть время, выявить манипулятивную стратегию и найти адекватное решение), сохранять самообладание и такт, совершать нестереотипные действия, не соответствующие ожиданиям оппонента, предложить манипулятору совместное решение проблемы и пр. В целом, основным фактором сопротивления внешнему давлению и манипулированию является личностный потенциал, представляющий собой устойчивость к внешнему влиянию и одновременно силу воздействия на людей.

В отличие от манипулятивной стратегии, *диалогическая (развивающая) стратегия* исходит из признания субъективному полноценности и принципиально-го равноправия взаимодействующих партнеров и поэтом) стремится абстрагировался от всевозможных различий между ними.

Тактика - это решение промежуточных задач психологического воздействия посредством использования различных психологических приемов, воздействия обуславливается его задачами. При адекватной интенсивности. действие может более или менее фиксировать на себе сошанис реципиента, затрагивать его эмоции и побуждать к корректировке своего поведения.

Средства воздействия могут быть вербальными и невербальными (г.аралингвистическими и эксралингвистическими}. По сравнению с другими элементами процесса средства влияния являются наиболее вариативными. При их адек-

ватном подборе они могут обеспечить эффективность оказания воздействия. Основой успеха является выбор *системы аргументации*, убедительной для реципиента, базирующейся на реальных условиях жизни и учитывающей психологические особенности объекта. Система аргументации может включать мировоззренческие доказательства, сведения, характеризующие образ жизни, и пр. Что же касается использования *невербальных средств воздействия*, то в целом они должны быть адекватны объекту, субъекту и условиям воздействия.

К методам воздействия относятся убеждение и принуждение (на уровне сознания), внушение, заражение и подражание (на неосознаваемом уровне психики). *Убеждение* может выполнять несколько функций: информационную, критическую и конструктивную. В зависимости от личности объекта значимость их различна. Информационная функция зависит от степени информированности реципиента по предмету (проблеме, вопросу) воздействия. Критическая функция заключается в оценке взглядов, мнений, стереотипов ценностных ориентации объекта. Особенно важна роль данной функции в спорах, дискуссиях и пр., т. е. в процессе переубеждения реципиента. Конструктивная функция проявляется в формировании у объекта новых взглядов, подходов и установок. Переубеждение по сравнению с убеждением является более сложным, трудоемким и для реципиента психологически болезненным процессом, поскольку у него происходит ломка сложившихся взглядов и представлений, разрушение старых и формирование новых установок. В связи с этим коммуникатору приходится затрачивать значительно больше психологических и иных ресурсов на процесс воздействия.

Принуждение, с психологических позиций, по сути совпадает с методом убеждения. В обоих случаях задача коммуникатора заключается в том, чтобы реципиент принял его предложение. Как при убеждении, так и при принуждении, субъект обосновывает свою точку зрения с помощью доказательств. Главная особенность метода принуждения, по сравнению с убеждением, заключается в том, что баювые послышки, с помощью которых обосновывается данный тезис, потенциально содержат о себе негативные санкции для объекта. Последний соотносит

возможные отрицательные последствия со своей системой ценностных ориентации. И только в том случае, когда основания, с помощью которых реципиенту доказывается целесообразность принятия предложений, субъективно представляются ему как имеющие возможность разрушить существующую у него иерархию ценностей, объект принимает решение, которое ему предлагают.

Под внушением (суггестией) понимается целенаправленное, неаргументированное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации. Данный метод уже давно привлекает внимание ученых, в связи с чем по нему проводилось большое количество исследований. Активно используется внушение в педагогической и врачебной практике, в военном деле, в средствах массовой информации и пр. Действенность внушения зависит от особенностей субъекта и объекта и особенно от складывающихся между ними взаимоотношений. Наличие позитивной установки у объекта по отношению к субъекту способствует оптимизации воздействия. Эффективность внушающего воздействия можно осуществить за счет повышения престижности субъекта (например, выступает не представитель партии, а ее лидер), повторения воздействия в различных модификациях и подкрепления содержания логически продуманными и убедительными (с точки зрения реципиента) доказательствами. Это объясняется тем, что существующая настороженность у объекта к внушаемой информации будет разрушаться вескими аргументами. Если сопротивление реципиента высокое, то доказательства должны быть более убедительными и затрагивать его чувства.

Заражение заключается в бессознательной и невольной подверженности людей определенным психическим состояниям. Влияние метода заражения можно наблюдать и при удачной шутке говорящего (высыпающего). В этом случае улыбки, смех, веселое настроение живо передаются среди присутствующих людей, создавая у них мажорный настрой. Заражение имеет разную эффективность в зависимости от личных и деловых качеств объекта (таких, например, как сдержанность, высокий уровень самоконтроля и пр.). Заражение всегда с успехом использовалось руководителями различных религиозных течений и конфессий. Опреде-

ленного рода эмоциональное состояние легко распространяется в массе пришедших на религиозное собрание людей. Это делает их более внушаемыми и управляемыми.

Подражание заключается в осознанном или неосознанном следовании объекта манере поведения или примеру субъекта воздействия. Подражание активно используется, например, в педагогической и управленческой деятельности. Следование образцам достойного поведения преподавателей и руководителей позволяет формировать у обучающихся или подчиненных высокие личные и деловые качества. Эффективность подражания зависит от возраста, пола, личных и деловых качеств субъекта и объекта, взаимоотношений между ними и многих других характеристик.

Формы межличностного воздействия могут быть речевыми (письменными и устными), наглядными и демонстрационными. Выделение названных форм необходимо для научного анализа и выработки конкретных рекомендаций по оптимизации психологического воздействия в практической работе. Легче всего воспринимаются устные (речевые), наглядные и особенно демонстрационные формы. Выбор форм определяется многими факторами: задачами воздействия, личными и деловыми качествами объекта и субъекта, материально-финансовыми ресурсами субъекта и пр.

Система аргументации предполагает абстрактные доказательства и сведения конкретного характера. Как показывают исследования, наиболее эффективной является фактическая и цифровая информация, которая легче запоминается и сопоставляется. В качестве критерия эффективности довода (величины его вклада в конечный продукт взаимодействия) может являться мера сближения позиций участников беседы. Косвенным свидетельством эффективности аргумента считается улучшение отношений между собеседниками, возрастание их доверия друг к другу.

Критерии эффективности воздействия могут быть стратегическими (отсроченными в перспективе, например, мировоззренческими) и тактическими

(промежуточными), которыми руководствуется субъект в процессе воздействия на партнера (к примеру, речевыми высказываниями, мимикой и пр.). В качестве промежуточных критериев эффективности межличностного воздействия субъект может использовать изменение психофизиологических, функциональных, паралингвистических, вербальных, проксемических и поведенческих характеристик объекта. Использование критериев желательно осуществлять в системе, сопоставляя их интенсивность и частоту проявления.

Условия воздействия включают место и время общения, количество участников общения, на которых оказывается воздействие.

Контрольные вопросы для самостоятельной подготовки по теме

1. В чем состоит системный подход к межличностному восприятию?
2. Какие особенности субъекта влияют на восприятие им людей?
3. Какие составляющие входят в физический и социальный облик воспринимаемого человека?
4. По каким признакам вы можете определить, что новый знакомый (знакомая) ведет себя искренне или, наоборот, неискренне (например, занимается самопрезентацией)?
5. Какие механизмы межличностного познания искажают образ воспринимаемого человека?
6. Какие различия существуют между механизмами межличностного познания?
7. Оцените, пожалуйста, какие виды наблюдательности у вас развиты, и опишите свою социально-психологическую наблюдательность.
8. Проанализируйте, какие свойственные вам механизмы могут исказить межличностное познание.
9. Перечислите основные классификационные схемы функций общения, раскройте их содержание.
10. Выделите, у себя механизмы Познания, людей, которые наиболее часто вами проявляются.

11. После просмотра видео-, кинофильма опишите 1-2 действующих лица, используя системный подход к восприятию физического и социального облика человека.
12. Что представляют собой межличностные отношения?
13. Какое соотношение между понятиями «социальная дистанция» и «психологическая дистанция»?
14. Опишите, пожалуйста, каким образом различные особенности личности влияют на развитие межличностных отношений.
15. Какие различия между понятиями «межличностная и эмоциональная привлекательность», «аттракция» и «притяжение»?
16. Охарактеризуйте динамику межличностных отношений и ее проявление в теории и жизни.
17. В чем суть эмпатии и как она проявляется?
18. Охарактеризуйте роль различных условий на развитие межличностных отношений.
19. Проанализируйте, какие ваши особенности влияют на формирование межличностных отношений.
20. Проанализируйте, каков уровень вашей эмпатии (желательно помощью одной из методик).
21. Соотнесите изложенные в параграфе теоретические знания с вашим опытом формирования межличностных отношений.
22. Охарактеризуйте, что представляет собой психологическое воздействие.
23. Какие характеристики субъекта психологического воздействия влияют на эффективность межличностного влияния?
24. Какие особенности объекта необходимо учитывать при оказании на него психологического воздействия?
25. Опишите структурные элементы процесса психологического воздействия.
26. Охарактеризуйте методы психологического воздействия.

27. Проанализируйте с помощью теоретических понятий, как вы осуществляете психологическое воздействие на ваше окружение.

28. Подумайте и выделите свой потенциал, который можно использовать для повышения эффективности психологического воздействия на ваших партнеров.

Литература

1. Андреева Г. М. Социальная психология. М., Аспект Пресс. 2000.
2. Андреева Г. М., Богомолов Н. Н., Петровская Л. А. Зарубежная социальная психология в XX столетии. М., 2001.
3. Аргайл М. Психология счастья. М., 1990.
4. Афонин Н. С. Эффективность лекционной пропаганды: социально-психологический аспект. М., 1975.
5. Балл Г.А., Бургин М.С. Анализ психологического воздействия и его педагогическое значение // Вопросы психологии. 1994. №4, с. 56-66.
6. Бальзак О. Теория походки. М., 1996.
7. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М., 1996.
8. Бобнев М. И. Социальные нормы и регуляция поведения. М., 1975.
9. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком. Л.: ЛГУ. 1982.
10. Бодалев А. А. Психология общения. Москва-Воронеж. 1996.
11. Брушлинский Л. В., Поликарпов В. А. Мышление и общение. Минск. 1990.
12. Вечер Л. С. Секреты делового общения. М., 1996.
13. Вилтон Г., Макклафлин К. Язык жестов. М., 1999.
14. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. М., МГУ, 1987.
15. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. М., 1980.
16. Дерябо С., Левин В. Гроссмейстер общения. М., 1996.
17. Джерелневская М.А. Установки коммуникативного поведения. М., 2000

18. Доценко ЕЛ. Психология манипуляции, М., 2000.
19. Дубровский Д. И. Обман. Философско-психологический анализ. М 1994.
20. Емельянов Ю. И. Активное социально-психологическое обучение, Л 1985.
21. Знаков В. В. Понимание в познании и общении. М., 1994.
22. Изард К. Психология эмоций. СПб., 1999.
23. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. М., 2000.
24. Кириченко А. В. Акмеологическое воздействие в профессиональной деятельности госслужащих (теория, методология, технология) М., 1999.
25. Ковалев Г. А. Теория социально-психологического воздействия // Основы социально-психологической теории. М., 1995. С. 352-374.
26. Кон И С. Дружба. М., 1987.
27. Кон И. С. Психологии ранней юности. М., 1984.
28. Кузин Ф. А. Культура делового общения. М., 1996.
29. Кукосян О. Г. Профессия и познание людей. Ростов-на-Дону, 1981.
30. Куликов В.Н. Прикладное исследование социально-психологического воздействия Прикладные проблемы социальной психологии. М., 1983. С. 158-172.
31. Куницына В.Н., Казарнова Н.В., Погорыша В.М. Межличностное общение. Учебник для вузов. СПб., 2001.
32. Лабунская В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное Познание. Ростов-на-Дону. 1999.
33. Лабунская В. А., Менджерицкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затрудненного общения. М., 2001.
34. Лебон Г. Способы действия вожака. // Психология толп. М.. 1998.
35. Леонтьев А. А. Общение как объект психологического исследования. // Методологические проблемы социальной психологии, М., Наука, 1975.
36. Леонтьев А. А. Психология общения. Таргу, 1974.

37. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. М, 1985.
38. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М., Наука, 1999.
39. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997.
40. Манеров В. Х. Психодиагностика личности по голосу и речи. СПб., 1997.
41. Марасанов Г. И. Методы моделирования и анализа ситуаций в социально-психологическом тренинге. Киров, 1995.
42. Межличностное общение: Хрестоматия. СПб.. Питер, 2001.
43. Милич П. Аргументация: цели, условия, приемы// Психология влияния, СПб., 2000. С. 367-396
44. Мясисев В. Н. Психология отношений. Москва-Воронеж. 1995.
45. Ниренберг Д., Калеро Т. Читать человека — как книгу . М., 1990
46. Обозов Н. Н. Межличностные отношения. Л., ЛГУ. 1979.
47. Общение и оптимизация совместной деятельности. / Под ред. Г. М. Андреевой, Я. Яноушека. М., МГУ, 1987.
48. Основы социально-психологической теории. М., 1995.
49. Пайне Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. М., 2000.
50. Панкратов В. Н. Уловки в спорах и их нейтрализация. М., 1996.
51. Парыгин Б. Д. Социальная психология. Проблемы методологии и теории. СПб, 1999.
52. Петровская Л. А. Компетентность в общении. М., 1989.
53. Познание и общение. /Под ред. Б. Ф. Ломова и др. М, 1988.
54. Поршнев Б. Д. Социальная психология и история. М, 1979.
55. Практическая психология. СПб, 1997.
56. Проблема общения в психологии / Под ред. Б. Ф. Ломова. М, 1981.
57. Пронников В. А., Ладанов И. Д. Язык мимики и жестов. М, 1998.
58. Психологические исследования общения. / Отв. ред. Б. Ф. Ломов и др. М., 1985.
59. Психология. Учебник. / Под ред. А. А. Крылова. М, 1998. С. 336-355.

60. Психология влияния: Хрестоматия. СПб.: Питер, 2000.
61. Резников Е. Н. Межличностное восприятие и понимание. Межличностные отношения. //Современная психология. М., 1999. С. 508-523.
62. Роджерс К. Р. Взгляд на психотерапию: становление человека. М.. 1994.
63. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. М., 1999
64. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении. М., 1996.
65. Скрипкина Т. П. Психология доверия (теоретико-эмпирический анализ). Ростов-на-Дону, 1997.
66. Соколова-Бауш Е. О. Самопрезентация как фактор формирования впечатления о коммуникаторе и реципиенте. Дисс, на соиск. уч. степени канд. психол. наук. М., МГУ, 999.
67. Соснш В. А., Лунев П. А. Как стать хозяином положения: анатомия эффективного общения. М., ИП РАН, 1996.
68. Социальная психология. / Под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова. Л., ЛГУ, 1975.
69. Сталкин М. И. Психология общения: Курс лекций. М., 1996.
70. Кукушкина М. К. Общение и межличностные отношения // Практическая психология. СПб., 1997. С. 159-172.
71. Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 1999.
72. Шибутани Т. Социальная психология. Ростов-на-Дону, 1998.

ТЕМА 4. ПСИХОЛОГИЯ МАЛЫХ ГРУПП

План:

1. *Понятие и виды малых групп*
2. *Структура малой группы*
3. *Развитие малой группы*
4. *Групповая сплоченность*
5. *Взаимодействие индивида и малой группы*
6. *Лидерство в малых группах*

1. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ МАЛЫХ ГРУПП

Малая группа — это небольшое по размеру объединение людей, связанных непосредственным взаимодействием.

Именно в малых группах происходит формирование личности, проявляются ее качества, поэтому личность нельзя изучать вне группы. Через малые группы осуществляются связи личности с обществом: группа трансформирует воздействие общества на личность, личность воздействует на общество сильнее, если за ней стоит группа. Социальная психология изучает психологические явления, которые возникают в процессе общения и взаимодействия между людьми в малых группах и характеризуют не отдельных индивидов, а взаимосвязи и взаимоотношения между этими индивидами, между индивидами и группой и саму малую группу как целое.

Выделение малых групп как специфических человеческих общностей (в отличие от больших групп и от выделяемых в последнее время средних по величине общностей) предполагает решение вопроса о количественных границах малой группы. Количественные признаки малой группы - ее нижние и верхние фаницы определяются качественными признаками малой группы, основными из которых являются: **контактность** — возможность каждого члена группы регулярно общаться друг с другом, воспринимать и оценивать друг друга, обмениваться информацией, взаимными оценками и воздействиями и **целостность** социальная и

психологическая общность индивидов, входящих в группу, позволяющая воспринимать их как единое целое.

За нижнюю границу размеров малой группы большинство специалистов принимает три человека, поскольку в группе из двух человек — *диаде* — групповые социально-психологические феномены протекают особым образом. Верхняя граница малой группы определяется ее качественными признаками и обычно не превышает 20-30 человек. Оптимальный размер малой группы зависит от характера выполняемой совместной деятельности и находится в пределах 5—12 человек. В меньших по размеру группах скорее возникает феномен *социального пресыщения*, группы большего размера легче распадаются на более мелкие *микрогруппы*, в рамках которых индивиды связаны более тесными контактами. В этой связи принято выделять группы *первичные*, то есть наименьшие по размеру и далее не делимые общности, и *вторичные* группы, формально представляющие собой единые общности, но включающие в себя несколько первичных групп.

Среди малых групп наиболее важным представляется выделение групп формальных и неформальных, предложенное Э.Мэйо. **Формальные группы** — *группы, членство и взаимоотношения в которых, носят преимущественно формальный характер, то есть определяются формальными предписаниями и договоренностями.* Формальными малыми группами являются прежде всего первичные коллективы подразделений социальных организаций и институтов. *Организационные и институциональные малые группы* представляют собой элементы социальной структуры общества и создаются для удовлетворения общественных потребностей. Ведущей сферой активности и основным психологическим механизмом объединения индивидов в рамках организационных и институциональных, малых групп является совместная деятельность.

Неформальные группы — *объединения людей, возникающие на основе внутренних, присущих индивидам потребностей в общении, принадлежности, понимании, симпатии и любви.* Примерами неформальных малых групп являются дружеские и приятельские компании, пары любящих друг друга людей, нефор-

мальные объединения людей, связанных общими интересами, увлечениями. Формальные и неформальные группы различаются прежде всего по механизмам их образования и по характеру межличностных взаимоотношений. Однако, как и любая классификация, деление групп на формальные и неформальные является достаточно условным. Неформальные группы могут возникать и функционировать в рамках формальных организаций, а группы, возникшие как неформальные, на определенном этапе могут приобретать признаки формальных групп.

По времени существования выделяются группы *временные*, в рамках которых объединение индивидов ограничено во времени (например, участники групповой дискуссии или соседи по купе в поезде), и *стабильные*, относительно постоянство существования которых определяется их предназначением и долгосрочными целями функционирования (семья, трудовые и учебные группы). В зависимости от степени произвольности решения индивидом вопроса о вхождении в ту или иную группу, участия в ее жизнедеятельности и уходе из нее группы делятся на *открытые* и *закрытые*.

Основными критериями феномена психологической общности группы выступают явления сходства, общности индивидов, входящих в данную группу (общность мотивов, целей, ценностных ориентации и социальных установок). Осознание членами группы наличия сходства, общности входящих в нее индивидов и отличий (в том числе психологических) своей группы от других выступает основой *идентификации* индивидов со своей группой (осознания своей принадлежности к данной группе, своего единства с нею — чувство «мы»). Одним из проявлений позитивной групповой идентификации является *внутригрупповая приверженность* — тенденция к более позитивному эмоциональному отношению индивидов к своей группе и более позитивной оценке ее членов.

Референтность малой группы — *значимость групповых ценностей, норм, оценок для индивида*. Основными функциями референтной группы являются *сравнительная и нормативная* (предоставление индивиду возможности соотно-

свои мнения и поведение с принятыми в группе и оценивать их с точки зрения соответствия групповым нормам и ценностям).

Основными параметрами малой группы, необходимыми для ее качественной характеристики в социально-психологическом исследовании, являются композиция и структура группы. Композиция группы — это совокупность индивидуальных особенностей членов группы, значимых для ее характеристики как целого. Выбор параметров, характеризующих композицию группы, во многом определяется конкретными задачами исследования. Наиболее часто выделяются и указываются соотношения членов группы по таким особенностям как пол, возраст, образование, национальная принадлежность, социальное положение. Все перечисленные признаки чрезвычайно важны с точки зрения социально-психологических особенностей группы, например, группы, различающиеся по возрасту входящих в них индивидов (детские, юношеские и взрослые), имеют существенные особенности по всем психологическим характеристикам.

2. СТРУКТУРА МАЛОЙ ГРУППЫ

При исследовании формальных групп и организаций вслед за Э.Мэйо принято выделять формальную и неформальную структуру группы. **Формальная (или официальная) структура группы** — это совокупность связей и отношений между индивидами, определяемая формальными предписаниями (должностными инструкциями, официальной структурой организации, формальным статусом индивидов). **Неформальная (или неофициальная) структура** — это реально складывающаяся в организации структура связей, коммуникаций и влияния.

В социально-психологических исследованиях малых групп наиболее часто выделяют и анализируют социометрическую, коммуникативную и ролевую структуру группы, а также структуру власти и влияния. Социометрическая структура малой группы — это совокупность связей между ее членами, характеризующихся взаимными предпочтениями и отвержениями по результатам социометрического геста, предложенного Д. Морено. В основе социометрической структуры группы

лежат эмоциональные отношения симпатии и антипатии, феномены межличностной привлекательности и популярности. Основными характеристиками социометрической структуры малой группы являются характеристики *социометрического статуса* членов группы, то есть положения, которое они занимают в системе межличностных выборов и отвержений; характеристики взаимных эмоциональных предпочтений и отвержений членов группы; наличие микрогрупп, члены которых связаны отношениями взаимных выборов, и характер отношений между ними. Существенной характеристикой группы, получаемой по результатам социометрического опроса, является число взаимных выборов и отвержений по отношению к числу максимально возможных (так называемая социометрическая сплоченность группы). Графическое изображение структуры межличностных выборов и отвержений в группе называется групповой *социограммой*.

Коммуникативная структура малой группы — это совокупность связей между ее членами, характеризуемых процессами приема и передачи информации, циркулирующей в группе. Основными характеристиками коммуникативной структуры группы являются: положение, которое занимают члены группы в системе коммуникаций (доступ к получению и передаче информации), частота и устойчивость коммуникативных связей в группе, тип коммуникативных связей между членами группы (централизованные или децентрализованные «коммуникационные сети»).

Ролевая структура малой группы — это совокупность связей и отношений между индивидами, характеризуемых распределением между ними групповых ролей, т.е. типичных способов поведения, предписываемых, ожидаемых и реализуемых участниками группового процесса. Так, при анализе группового решения задач выделяются роли «генератора идей», «эксперта», «критика», «организатора», «мотиватора». При анализе деятельности *психокоррекционных* групп выделяются роли «объединителя», «козла отпущения», «сектанта», «невинной жертвы» и т.д. Анализ ролевой структуры малой группы позволяет определить, какие именно

ролевые функции и в какой степени реализуются участниками группового взаимодействия.

Структура социальной власти и влияния в малой группе — это совокупность связей между индивидами, характеризующая направленностью и интенсивностью их взаимного влияния. Основными характеристиками структуры социальной власти и влияния являются системы связей, лежащих в основе *руководства* группой как официально закрепленного социального влияния (если речь идет о формальной организованной группе) и неофициального (неформального) влияния, в основе которого лежит феномен *лидерства*.

3. РАЗВИТИЕ МАЛОЙ ГРУППЫ

Формирование малой группы. Психологические механизмы формирования (возникновения, образования) малых групп могут существенно различаться в зависимости оттого, о каком классе групп идет речь. Образование *формальных групп*, выступающих структурными элементами социальных организаций и институтов, происходит, как правило, вне прямой связи с потребностями и желаниями людей объединиться именно в рамках данной конкретной группы. В этом случае более правильно говорить о механизмах вхождения или включения индивидов в формирующуюся или уже существующую группу. К числу таких механизмов относится, в первую очередь, привлекательность данной конкретной группы для индивида. Однако вхождение индивида в ту или иную формальную группу, как правило, определяется интересами и потребностями, не связанными непосредственно с потребностью в общении и объединении именно с данными людьми. Именно этим объясняется известный феномен расхождения между группой членства и *референтной* группой (или значимым кругом общения), исследованный американским психологом Д.Хайменом, и существование неформальных групп внутри формальных организаций.

Неформальные группы, напротив, образуются преимущественно на основе потребностей индивидов в общении, участии, принадлежности и т.д. Поэтому в их

возникновении большую роль играют психологические механизмы эмоциональной привлекательности, психологической совместимости индивидов. К числу более универсальных психологических механизмов, способствующих объединению людей в малые группы и формированию психологической общности, относятся механизмы взаимного влияния в процессе общения: *подражание, внушение, эмпатия, идентификация*.

Образование группы (формальной или неформальной) является чрезвычайно важным этапом ее жизнедеятельности, однако лишь началом этого процесса, который предстает перед исследователем как процесс непрерывного изменения состояний и свойств группы, получившего название развития группы. В современной социальной психологии **процесс развития малой группы** понимается как закономерная смена этапов (или стадий), различающихся по характеру доминирующих тенденций во внутригрупповых отношениях: *дифференциации и интеграции*. Отличительными признаками (параметрами) развития группы выступают: *направленность (содержание групповых целей, мотивов и ценностей), организованность, подготовленность к выполнению совместной деятельности, интеллектуальная, эмоциональная и волевая коммуникативность, стрессоустойчивость*. Целостными характеристиками группы выступают также *сплоченность, микроклимат, референтность, лидерство, интрагрупповая и интергрупповая активность*.

Выделяют следующие основные этапы развития группы как коллектива. *Номинальная группа* характеризуется внешним, формальным объединением индивидов вокруг поставленных социальных задач. *Группа-ассоциация* отличается начальной межличностной интеграцией в сфере эмоциональных отношений. *Группа-кооперация* характеризуется преобладанием интегративных тенденций в сфере деловых отношений. *Группа-автономия* обладает высоким внутренним единством как в сфере деловых, так и в сфере эмоциональных отношений. Изоляция группы и концентрация шли внести ее членов на узкогрупповых целях приводит к формированию *группы-корпорации*. Отличительной особенностью *коллектива* является

его интеграция с другими группами на основе направленности на более широкие социально значимые цели. Динамика коллективообразования представляет собой сложный процесс, включающий как этапы быстрого продвижения по уровням, так и периоды длительного пребывания на одном и том же уровне и даже его снижения.

В психологической теории коллектива, разработанной А.В.Петровским, развитие группы характеризуется по двум основным критериям: степень опосредованности межличностных отношений содержанием совместной деятельности и ее общественная значимость. По первому критерию уровень развития группы можно определить в континууме от диффузной группы (случайного собрания людей, не связанных совместной деятельностью) до высокоорганизованных групп, межличностные отношения в которых максимально подчинены целям совместной деятельности и опосредствованы ею. По второму критерию можно выделить группы с положительной и отрицательной социальной направленностью. Развитие группы характеризуется динамикой изменения ее свойств по обоим параметрам, что предусматривает возможность регрессивного изменения отношений (изменение социальной направленности с позитивной на негативную или узкогрупповую) и дает возможность четкой типологизации многочисленных реально существующих групп по предложенным параметрам.

В западной социальной психологии существует большое количество моделей развития группы. Для большинства из них характерно выделение трех основных этапов или стадий: ориентировки в ситуации, конфликта и достижения согласия или равновесия. Модель развития малой группы, предложенная американским психологом Б.Такменом, основана на выделении двух основных сфер или измерений групповой жизнедеятельности: деловой, связанной с решением групповой задачи, и межличностной, связанной с развитием групповой структуры. В сфере деловой активности Б. Гакмен выделяет следующие стадии: ориентировка в задаче и поиск оптимального способа ее решения, эмоциональные реакции на требования задачи, противодействие членов группы требованиям, предъявляемым к ним в

связи с решением задачи и противоречащим их собственным намерениям, открытый обмен информацией с целью достижения более глубокого понимания намерений друг Друга и поиска альтернатив, принятие решения и активные совместные действия по его реализации.

В сфере межличностной активности Б.Такмен выделяет стадии: «проверка и зависимость», ориентировка членов группы в характере действий друг друга и поиск взаимоприемлемого поведения, «внутренний конфликт», связанный с нарушением взаимодействия и отсутствием единства в группе, «развитие групповой сплоченности», преодоление разногласий и разрешение конфликтов, «функционально-ролевая согласованность», связанная с образованием ролевой структуры группы, соответствующей содержанию групповой задачи.

Изменения в выделенных сферах протекают взаимосвязанно, а противоречия между ними могут рассматриваться как механизмы группового развития.

4. ГРУППОВАЯ СПЛОЧЕННОСТЬ

Рассматривая закономерности развития малой группы как определенное сочетание процессов групповой дифференциации и интеграции, в качестве одного из основных параметров развития малой группы большинство психологов выделяют *групповую сплоченность или единство группы*. Понятие «сплоченность» используется для обозначения таких социально-психологических характеристик малой группы, как степень психологической общности, единства членов группы, теплота и устойчивость межличностных взаимоотношений и взаимодействия, степень эмоциональной привлекательности группы для ее членов. Первые эмпирические исследования групповой сплоченности начались в западной социальной психологии в школе групповой динамики. Л.Фестингер определял групповую сплоченность как результат влияния всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удерживать их в ней. В качестве сил, удерживающих индивида в группе, при этом подходе рассматривались эмоциональная привлекательность группы для ее членов, полезность группы для индивида и связанная с этим удовлетворенность

индивидов своим членством в данной группе. Уровень сплоченности малой группы определяется частотой и устойчивостью непосредственных межличностных (прежде всего — эмоциональных) контактов в ней. Поэтому изучение групповой сплоченности и влияние на нее, исходя из развиваемых Л.Фестингером представлений, должно осуществляться через изучение коммуникативных взаимодействий между членами группы и влияние на коммуникации в группе.

Основным методом развития групповой сплоченности, в соответствии со взглядами Д. Морено, является приведение в соответствие «макроструктуры» отношений, то есть пространственно-временных, коммуникативных и функциональных связей в группе, с «микроструктурой», определяемой результатами социометрического исследования.

Другой теоретический подход к проблеме групповой сплоченности был предложен Т. Ньюкомом, который связал определение групповой сплоченности с понятием *«групповое согласие»*. Последнее Т. Ньюком определял как сходство, совпадение взглядов (мнений, представлений и оценок) членов группы по отношению к значимым для них явлениям, событиям, людям. Основным механизмом формирования групповой сплоченности в соответствии с этим подходом является достижение согласия членов группы, сближение их социальных установок, мнений и т.д., которое происходит в процессе непосредственного взаимодействия между индивидами. Близким к данному подходу представляется понимание сплоченности как *ценностно-ориентационного единства группы*, предложенное А. В. Петровским и В. В. Шпалинским, под которым понимается сходство, совпадение отношений членов группы к основным ценностям, связанным с совместной деятельностью.

5. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНДИВИДА И МАЛОЙ ГРУППЫ

Основные феномены взаимодействия. Исследование взаимодействия индивида и малой группы связано, с одной стороны, с изучением *группового давления*, т.е. совокупности явлений, обусловленных теми воздействиями, влияниями,

которые оказывает малая группа на протекание психических процессов, установки и поведение индивида, а с другой стороны — с изучением закономерностей влияния индивида на групповые психологические явления и групповое поведение, т.е. с изучением феномена лидерства.

Конформизм и групповое давление. Дальнейшие исследования влияния малой группы на протекание психических явлений и поведение индивида связаны с изучением феномена конформизма (от лат. *conformis* — подобный). Явление конформизма было открыто американским психологом С. Ашем в 1951 г. В его знаменитых экспериментах с подставной группой перед испытуемыми ставилась задача сравнения и оценки длины линий, изображенных на предъявляемых карточках. В контрольных опытах при индивидуальном выполнении задания оно не вызывало у испытуемых каких-либо трудностей. В ходе эксперимента все участники, кроме одного («наивного субъекта»), по предварительной договоренности с экспериментатором давали заведомо неправильный ответ. «Наивный субъект» не знал о сговоре и выполнял задание последним. В экспериментах С.Аша было обнаружено, что около 30% испытуемых давали вслед за группой ошибочные ответы, т.е. демонстрировали конформное поведение. После окончания экспериментов с его участниками проводилось интервью с целью выяснения их субъективных переживаний. Большинство опрошенных отмечали значительное *психологическое давление*, которое оказывает мнение большинства группы.

На степень выраженности конформизма оказывают влияние следующие факторы: пол индивида (женщины в целом более конформны, чем мужчины), возраст (конформное поведение чаще проявляется в молодом и старческом возрасте), социальный статус {люди с более высоким статусом менее подвержены групповому давлению), психическое и физическое состояние (плохое самочувствие, усталость, психическая напряженность усиливают проявление конформности).

Конформизм тесно связан со значимостью ситуации, в которой осуществляется воздействие группы на индивида, и со значимостью (референтностью) группы для индивида и степенью групповой сплоченности. Чем выше степень выра-

женности этих характеристик, тем выраженнее эффект группового давления. Феномен негативизма личности по отношению к группе, т.е. выраженное постоянное сопротивление группе и противопоставление себя группе, является не противоположностью конформизма, а частным проявлением зависимости от группы. Противоположностью конформизму является самостоятельность индивида, независимость его установок и поведения от группы, устойчивость к групповому воздействию.

Влияние меньшинства. В исследовании конформизма проблема группового давления ставится и решается как проблема влияния большинства членов группы на поведение отдельных индивидов или меньшинства. При этом основное внимание исследователей уделяется проблеме нормативного давления группы на индивида и приспособления индивида к групповым нормам. Однако в реальной жизни проявляются и противоположные феномены, связанные с влиянием меньшинства на изменение группового мнения, групповых норм и группового поведения. К числу факторов, повышающих эффект влияния меньшинства, относятся: последовательность высказываний и поведения, демонстрируемых меньшинством, уверенность в своей правоте и аргументированность высказываний, а также появление среди большинства лиц, принимающих позицию меньшинства. М.Дойч и Г.Джерард, сравнивая психологические механизмы влияния большинства и меньшинства, обозначили их как два различных вида влияния: *нормативное* (когда мнение большинства воспринимается индивидом как групповая норма) и *информационное* (когда мнение меньшинства выслушает лишь информацией для индивида, принимающего решение).

6. ЛИДЕРСТВО В МАЛЫХ ГРУППАХ

Лидерство в малой группе — это феномен воздействия или влияния индивида на мнения, оценки, отношения и поведение группы в целом или отдельных ее членов. Лидерство основано на личных качествах лидера и социально-психологических отношениях, складывающихся в группе. Основными признаками

лидерства являются оолее высокая активность и инициативность индивида при решении группой совместных задач, большая информированность о решаемой задаче, членах группы и ситуации в целом, более выраженная способность оказывать влияние на других членов группы, большее соответствие поведения социальным установкам, ценностям и нормам, принятым в данной группе, большая выраженность личных качеств, эталонных для данной группы.

Основные *функции лидера*: организация совместной жизнедеятельности в различных ее сферах, выработка и поддержание групповых норм, внешнее представительство группы во взаимоотношениях с другими группами, принятие ответственности за результаты групповой деятельности, установление и поддержание благоприятных социально-психологических отношений в группе.

В соответствии с выделением двух основных сфер жизнедеятельности малой группы: деловой, связанной с осуществлением совместной деятельности и решением групповых задач, и эмоциональной, связанной с процессом общения и развития психологических отношений между членами группы, выделяют два основных вида лидерства: лидерство в деловой сфере (иногда его называют «инструментальное лидерство») и лидерство в эмоциональной сфере («экспрессивное лидерство»). Эти два вида лидерства могут быть персонифицированы в одном лице, но чаще они распределяются между разными членами группы. В зависимости от степени выраженности направленности на ту или иную сферу жизнедеятельности группы можно выделить типы лидеров, ориентированных на решение групповых задач, лидеров, ориентированных на общение и взаимоотношения в группе, и универсальных лидеров. Внутри каждой из сфер групповой жизнедеятельности могут быть выделены более дифференцированные роли, лидер организатор, лидер - специалист, лидер — мотиватор, лидер — генератор эмоционального настроения и т.д.

Феномен лидерства определяется взаимодействием ряда переменных, основными из которых являются: психологические характеристики личности самого

лидера, социально-психологические характеристики членов малой группы, особенности ситуации, в которой находится группа, и характер решаемых задач.

В настоящее время имеются серьезные возражения представлениям о существовании универсального набора психологических качеств, «делающих» человека лидером. В частности, Р.Стогдилл, проведя комплексный обзор исследований в области лидерства, отмечает, что изучение личностных качеств лидеров дает противоречивые результаты. К числу наиболее часто упоминаемых исследователями *личных качеств эффективных лидеров* относятся: интеллект, стремление к знаниям, доминантность, уверенность в себе, эмоциональная уравновешенность, стрессоустойчивость, креативность, стремление к достижению, предприимчивость, надежность, ответственность, независимость, общительность. Однако, как показывают исследования, взаимосвязь между степенью выраженности отдельных качеств и эффективностью лидерства носит неоднозначный характер, в разных ситуациях эффективные лидеры обнаруживают разные качества. В результате анализа Р.Стогдилл сделал вывод о том, что не существует такого набора личных качеств, который присутствует у всех эффективных лидеров, и что структура личных качеств лидера должна соотноситься с личными качествами членов группы, характером групповой деятельности и решаемыми задачами.

Представители *поведенческого подхода* к исследованию лидерства считают, что лидером становится человек, который обладает нужной формой поведения. В рамках этого подхода были выполнены многочисленные исследования стилей лидерства и разработаны их классификации. Наибольшую известность получили классификации стилей лидерства К. Левина, описавшего и исследовавшего *автократический, демократический и либеральный стили лидерства*, и Р. Лайкерта, выделявшего *стиль лидерства, ориентированный на задачу, и стиль лидерства, ориентированный на человека*. Результаты эмпирических исследований свидетельствуют об отсутствии однозначной связи между характеристиками стиля лидерства и его эффективностью.

Сторонники *ситуационного подхода* (Ф. Фидлер, Т. Митчел и Р. Хаус. П. Хореи и К. Бланшар) пришли к выводу, что эффективность лидерства определяется соответствием качеств лидера и особенностей его поведения ситуации, в которой находится группа (характеру решаемой задачи, сложившимся условиям степени благоприятности отношения лидера с членами группы, величине реальной власти, которой обладает лидер в группе). Ф. Фидлер обнаружил интересную закономерность: стиль лидерства, ориентированный на задачу, чаще эффективен в наиболее и наименее благоприятных ситуациях, а стиль, ориентированный на человека, — в умеренно благоприятных условиях. Наконец, в рамках функционального подхода лидерство понимается как функция группы, т.е. явление, порождаемое особенностями групповой активности и характеристиками группы в целом. Таким образом, в настоящее время лидерство предстает как сложное многоплановое явление, определяемое целым рядом факторов.

Контрольные вопросы для самостоятельной подготовки по теме

1. Дайте определение малой группы, назовите ее основные качественные признаки, перечислите основные виды малых групп. Почему люди объединяются в малые группы? Назовите основные механизмы образования малых групп (формальных и неформальных).
2. Перечислите основные характеристики социометрической структуры малой группы.
3. Расскажите об основных типах коммуникативных структур малой группы.
4. Приведите примеры проявления феноменов группового давления и конформизма.
5. Расскажите об экспериментальных исследованиях конформизма.
6. Назовите основные теории и классификации лидерства.
7. Расскажите об основных этапах, которые проходит группа в своем развитии.
8. Опишите феномен групповой сплоченности.

9. Дайте определение организационного конфликта и его классификацию.
10. Охарактеризуйте способы разрешения конфликтов на межличностном уровне.
11. Раскройте содержание процедуры диагностики групповых конфликтов в организации.
12. Опишите модель управления групповыми конфликтами в организации.
13. Перечислите возможные стратегии управления групповыми конфликтами в организации.

Литература

1. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы, М., 1990.
2. Агеев В. С., Сыродеева А.А. Интегративные процессы в межгрупповом взаимодействии // Вести. Моек, ун-та. Сер. 14. Психология. 1984. № 2. С. 11-20.
3. Андреева Г. М. Социальная психология. М., Аспект Пресс. 2000.
4. Барлас Г. В. От конфликтов к обретению Я. //Популярная психология М., Academia, 1997
5. Борожин Ф. М., Коряк Н. М. Внимание: конфликт! Новосибирск, 1989.
6. Головаха Е. И. Структура групповой деятельности. Социально-психологический анализ. Киев : Наукова думка, 1979.
7. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе. / Отв. ред. А. Л. Журавлев. М., Институт психологии РАН, 1996.
8. Донцов А. И. Психология коллектива. М., МГУ, 1984.
9. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. СПб., Питер, 2001.
10. Ермаков П. Н., Терехин В. А. Способ прогнозирования эффективности совместной деятельности на основе сочетания членов группы с разной функциональной латерализацией. // Методики социально-психологической диагностики личности и группы. М., 1990. С. 128-135.

11. Журавлев Л. Л. Роль системного подхода в исследовании психологии коллектива. // Психол. журн. 1988. Т. 9. № 6. С. 53-64.
12. Журавлев А. Л. Совместная деятельность как объект социально-психологического исследования. // Совместная деятельность: методология, теория, практика. / Отв. ред. А. Л. Журавлев, П. Н. Шихирев, Е. В. Шорохова. М., Наука. 1988. С. 19-36.
13. Журавлев А. Л. Психология совместной деятельности в условиях организационно-экономических изменений. Дисс. д-ра психол. наук. М., 1999.
14. Коллектив и личность. / Под ред. К. К. Платонова, О. И. Зотовой, Е. В. Шороховой М., Наука, 1975.
15. Кричевский Р. Л. Проблема межличностной совместимости в зарубежной социальной психологии. // Вопросы психологии. 1975. № 5.
16. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Психология малом группы: теоретический и прикладной аспекты. М., Изд-во МГУ, 1991.
17. Куликов В., Гительмайер Р. Приборы в социально-психологическом исследовании. Иваново, 1985. С. 1-12.
18. Майерс Д. Социальная психология. М., 1997.
19. Мастенбрук У. Переговоры. Калуга, 1993.
20. Мастенбрук У. Управление конфликтными ситуациями и развитие организации. М., Инфра-М, 1996.
21. Методики социально-психологического исследования личности и малых групп. / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Журавлева. М., 1995. С. 154-161.
22. Методы социальной психологии. / Под ред. Е. С. Кузьмина, В. Е. Семенова. Л., 1977. С. 161-165.
23. Обозов Н. Н., Обозова А. И. Три подхода к исследованию психологической совместимости. // Вопросы психологии. 1981. № 6. С. 91-101
24. Обозов Н. Н. Психология межличностных отношений. Киев: Издательство «Лыбедь». 1990.

25. Пайке Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. СПб., Изд-во «Питер», 2000.
26. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий. М., Изд-во «Высшая школа», 1981.
27. Позняков В. П. Социально-психологические отношения в трудовом коллективе в условиях изменения форм собственности. // Совместная деятельность: методы исследования и управления. М., ИП РАН. 1992. С. 140-165.
28. Позняков В.П. Психологические отношения субъектов экономической деятельности. М., Изд-во «Институт психологии РАН». 2000.
29. Позняков В. П. Психологии малых групп // Современная психология; Справочное руководство / Отв. реда. В. Н.Дружинин. М., Инфра-М, 1999. С. 524-532.
30. Психология совместной жизнедеятельности малых групп и организаций Отв. реда. А. Л. Журавлев. Е. В. Шорохова. М., Изд-во «Социум», «Институт психологии РАН», 2001.
31. Психологическая теория коллектива / Под реда. А. В Петровского. М., Педагогика, 1979
32. Рудестам К. Групповая психотерапия. М., 1997.
33. Рукавишников А. А. Опросник межличностных отношений. Ярославль : Психодиагностика, 1992.
34. Сетров М. И. Организация биосистем. Л., 1971.
35. Совместная деятельность: методология, теория, практика. / Отв. реда. А. Л. Журавлев, П. Н.Шихирев, Е. В.Шорохова. М, Наука, 1988.
36. Совместная деятельность в условиях организационно-экономических изменений. / Отв. реда. А. Л.Журавлев. М., 1997.
37. Соснин В. А. Автономные рабочие группы: теория и практика метод,» в исследованиях западной организационной психологии. // Психологич. журн. Т. 11. 1990. №6. С. 28-37.

38. Социальная психология в трудах отечественных психологов. СПб., Изд-но «Питер», 2000.
39. Социально-психологические проблемы бригадной формы организации труда / Отв. ред. Е. В. Шорохова, А. Л. Журавлев. М., Наука, 1997.
40. Социально-психологические проблемы производственного коллектива / Отв. ред. Е. В. Шорохова и др. М., Наука, 1983.
41. Социально-психологический климат коллектива: теория и методы изучения / Отв. ред. Е. В. Шорохова. О. И. Зотова. М., Наука, 1979
42. Социальные конфликты в современной России. М., УРСС, 1999.

ТЕМА 5. ПСИХОЛОГИЯ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

План:

- 1. Основные теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений*
- 2. Процессы межгрупповой дифференциации и интеграции*
- 3. Факторы детерминации межгрупповых отношений.*

1. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Психология межгрупповых отношений является одним из наиболее молодых и быстро развивающихся направлений в социальной психологии. Первые попытки описания и анализа межгруппового взаимодействия и прежде всего — межгрупповой агрессии — представлены уже в работах таких классиков, как Г. Лебон и У. Макдугалл. Однако регулярные эмпирические (в том числе — экспериментальные) исследования в этой области начались только после Второй мировой войны. Одну из причин этого специалисты видят в специфике самого объекта исследований, который является традиционным для социологической науки. Между тем постановка проблемы межгрупповых отношений как социально-психологической имеет исключительное значение для теории и методологии. Рассматривая специфику предмета социальной психологии, Б.Ф.Поршнев отмечает, что социальная психология только тогда может претендовать на статус самостоятельной научной дисциплины, когда исходной единицей психологического анализа становятся не отношения между индивидами, а отношения между общностями.

Отличительной особенностью постановки проблемы межгрупповых отношений в западной социальной психологии является сочетание многообразия теоретических подходов с неизменностью тех реальных феноменов общественной жизни, которые эти подходы старались объяснить. Речь идет прежде всего о феномене внешнегрупповой враждебности, универсальность и неизбежность кото-

рой в межгрупповом взаимодействии постулируют практически все западные социальные психологи. Отличительной особенностью межгрупповых отношений является субъективность, пристрастность межгруппового восприятия и оценивания, которая проявляется в таких феноменах, как *стереотипы и предрассудки*.

Одним из первых ученых, обративших внимание на психологические закономерности отношения между группами, был У. Самнер, описавший в опубликованной в 1906 г работе «Народные обычаи» феномен *этноцентризма*. Этноцентризм проявляется в чувстве превосходства своей этнической и культурной группы и одновременной неприязни, враждебности по отношению к другим.

В концепции этноцентризма У. Самнера преувеличение позитивных характеристик, приписываемых собственной этнической группе, и чувство превосходства своего этноса над другими неотделимо от проявлений негативного отношения и враждебности по отношению к представителям других этносов. При этом собственная этническая группа, ее культура, традиции, ценности и другие психологические особенности выступают в качестве эталона, центра восприятия и оценки других этнических групп. У. Самнер рассматривал этноцентризм как универсальным механизм взаимодействия между этническими группами, в соответствии с которым проявление негативизма и враждебности по отношению к другим этносам является необходимым условием поддержания внутригруппового единства в рамках собственного этноса. Изучению закономерностей и факторов, влияющих на проявление этноцентризма во взаимоотношениях между этническими группами посвящено значительное число эмпирических исследований.

Исследования, посвященные психологии межгрупповых отношений, можно условно объединить в рамках основных подходов. Так, уже в поздних работах З. Фрейда излагается система взглядов на природу и функции межгрупповой враждебности. Однозначно связывая внешне групповую враждебность и внутригрупповую сплоченность, источники этих явлений Л. Фрейд ищет в мотивационной сфере индивидов, привлекая в качестве объяснительной схемы Эдипов комплекс.

Эмоциональные отношения в семье характеризуются Фрейдом как взаимосвязь любви и ненависти, которые одновременно испытывает ребенок по отношению к отцу, стремясь, с одной стороны, быть похожим на него, идентифицируя себя с ним, а с другой — испытывая ненависть и агрессивность, связанные с сексуальным соперничеством. В процессе социализации эти двойственные чувства проецируются индивидом на социальное окружение в форме идентификации со «своей» группой и особенно с ее лидерами и враждебности по отношению к представителям других групп.

Внутригрупповая враждебность и агрессивность как способ разрешения внутриличностных конфликтов и фрустраций используется в качестве объяснительной схемы в целом ряде исследований: авторитарной или этноцентрической личности (Т. Адорно), генерализации агрессии, возникающей в результате фрустрирующего воздействия на личность (Л. Берковитц), роли этнических стереотипов в регуляции отношений между представителями различных этносов и рас (Г. Олпорт).

Т. Адорно показал, что враждебное отношение к представителям других этнических групп связано с определенным набором психологических качеств, характерных для так называемой *авторитарной или этноцентрической личности*: установка на неукоснительное почитание внутригрупповых авторитетов, чрезмерная озабоченность вопросами статуса и власти, стереотипность суждений и оценок, нетерпимость к неопределенности, склонность подчиняться людям, наделенным властью, и нетерпимость к тем, кто находится на более низком статусном уровне. И. Берковитц продемонстрировал в своих исследованиях феномен *генерализации агрессии*: демонстрация испытуемым фильмов со сценами жестокости приводит к усилению проявления агрессивности в отношении представителей других групп, сходных с теми, кто выступал в роли источника фрустрации или был жертвой демонстрируемых актов жестокости. Эти исследования получили широкую известность и оказали значительное влияние на общественную жизнь стран Западной Европы и США.

С принципиально иных теоретических позиций подходит к проблеме межгрупповых конфликтов М. Шериф. Истоки межгрупповой враждебности он видит в объективном конфликте целей и интересов различных групп, неизбежно возникающем в ситуации конкурентного взаимодействия представителей этих групп.

Эксперименты М. Шерифа проводились в середине 50-х годов в американском местечке Робере Кейве, в летнем лагере для подростков на протяжении нескольких лет. Основной целью исследований было изучение влияния характера межгруппового взаимодействия (кооперативного или конкурентного) на характер взаимоотношений, складывающихся между группами и внутри групп. С этой целью администрация лагеря специально организовывала взаимодействие между группами подростков таким образом, чтобы оно носило выраженный характер соревнования, в котором только одна из соревнующихся групп могла одержать победу. По результатам наблюдений и опросов исследователи зафиксировали проявление межгрупповой враждебности в отношениях между группами (агрессивность по отношению к представителям других групп, негативные стереотипы в восприятии других групп) и одновременное усиление внутри групповой сплоченности.

Формирование групп на разных этапах эксперимента осуществлялось по-разному. В одном случае в начале эксперимента подростки занимались общей деятельностью по уборке территории лагеря и исследователи не вмешивались в стихийный процесс установления знакомства и формирования взаимоотношений между подростками. Однако затем подростков разделили на две группы таким образом, чтобы разрушить дружеские связи, сложившиеся во время знакомства. При этом было зафиксировано отсутствие проявлений враждебности в отношениях между представителями разных групп до начала конкурентного взаимодействия между ними. В другом случае подростки, приезжавшие в лагерь, были заранее поделены на две группы, и в этом случае некоторые проявления межгрупповой враждебности или по крайней мере различия в установках по отношению к «своим» и «чужим» отмечались в самом начале совместного проживания в лагере, т.е. в отсутствие конкурентного взаимодействия между группами. В этот эксперимент ис-

следователи ввели еще одну переменную: первоначально разделенные и конкурирующие группы были затем поставлены в проблемную ситуацию, преодоление которой требовало объединения усилий обеих групп (поломка водопровода, неисправность грузовика, подвозившего продовольствие). На этом этапе исследования авторы зафиксировали снижение межгрупповой враждебности, хотя устранить ее полностью так и не удалось. На основании результатов этих экспериментов М. Шериф сделал вывод о том, что основной причиной возникновения межгрупповых конфликтов является характер взаимодействия — кооперативного или конкурентного — между группами.

Экспериментальные исследования и теоретическое осмысление этих феноменов (эксперименты по минимальной межгрупповой дискриминации} послужили основой создания оригинальной теории межгрупповых отношений Г. Тэджфела и Дж. Тернера. Г. Тэджфел, его сотрудники и последователи провели серию лабораторных экспериментов, получивших в социальной психологии название «эксперименты с матрицами Тэджфела» или «эксперименты по минимальной межгрупповой дискриминации». В этих экспериментах испытуемые — студенты — случайным образом делились на две группы, при этом отнесение их к той или иной группе проводилось на основе частных, незначимых критериев (например, предпочтение одного из двух художников-абстракционистов или тенденция к переоценке или недооценке количества точек при их кратковременном предъявлении на тахистоскопе и т.д.). Исследователи специально исключали из ситуации эксперимента все факторы, которые могли бы рассматриваться в качестве объективных причин межгрупповой дискриминации: взаимодействие между испытуемыми, конфликт интересов, предшествующая враждебность и т.д. На втором этапе экспериментов испытуемые индивидуально распределяли плату за участие в эксперименте между двумя другими участниками, о которых им было известно только то, к какой из двух групп те принадлежали. Определение суммы, причитающейся другим участникам, производилось с помощью специально разработанных таблиц, в которых фиксировались в различных вариантах абсолютные размеры сумм, при-

читающихся представителю «своей» и «другой» группы, и их соотношение. При этом испытуемые могли сделать выбор между различными вариантами стратегий распределения: уравнительное (справедливое), максимальная сумма для обоих участников, максимальная выгода для представителя своей группы (абсолютный ингрупповой фаворитизм), максимальное различие в пользу представителя своей группы (относительный ингрупповой фаворитизм) и, наконец, — интегральный ингрупповой фаворитизм как сочетание двух предыдущих стратегий. В результате этих экспериментов было зафиксировано преобладание у испытуемых стратегии, связанной с установлением максимальных различий между суммами, выделяемыми для представителей своей и другой группы, в пользу первых. Причем эта стратегия выбиралась даже в тех случаях, когда абсолютный размер суммы, причитающейся представителю своей группы, был меньше максимально возможного. То есть главной целью испытуемых было установление максимальных различий между группами в пользу своей группы. Это явление, связанное с тенденцией оказывать предпочтение своей группе в противовес интересам другой группы, получило название внутригрупповой фаворитизм (от лат. favor— благосклонность). Тенденция к установлению различий в оценках своей и другой группы (как правило, в пользу первой) получила название межгрупповой дискриминации (в данном случае в форме внешнегрупповой дискриминации). По мнению Г. Тэджфела внутригрупповой фаворитизм и внешнегрупповая дискриминация являются универсальными феноменами психологии межгрупповых отношений.

Теории социальной идентичности Г. Тэджфела и Д. Тернера объясняет феномены внутри группового фаворитизма и внешне-групповой дискриминации как результат серии когнитивных процессов, связанных с установлением сходства и различий между представителями различных социальных групп.

Социальная категоризация — когнитивный процесс упорядочивания индивидом своего социального окружения путем распределения социальных объектов (в том числе — окружающих людей и себя самого) по группам («категориям»), имеющим сходство по значимым для индивида критериям.

Социальная идентификация — процесс отнесения индивидом себя к тем или иным социальным категориям, субъективное переживание им своей групповой социальной принадлежности.

Социальное сравнение — процесс соотнесения качественных признаков различных социальных групп, результатом которого является установление различий между ними, т. е. межгрупповая дифференциация.

Внутригрупповой фаворитизм и внешнегрупповая дискриминация являются заключительным звеном в серии когнитивных процессов, их неизбежность диктуется потребностью личности в позитивной социальной идентичности, необходимой для поддержания позитивного образа «Я».

Исходя из такого, по преимуществу когнитивного, понимания природы межгрупповой предубежденности и враждебности, по-новому ставится и вопрос о предотвращении или уменьшении межгруппового конфликта. Так, С. Уорчел считает, что для улучшения межгрупповых отношений важна не просто смена конкурентного взаимодействия на кооперативное, но устранение или уменьшение воспринимаемых различий между группами и максимизация сходства между представителями разных групп, позволяющего им воспринимать себя как членов одной группы.

Теория социальной (групповой) идентичности позволяет более конструктивно подойти к проблеме межгрупповой дифференциации и внутригрупповой интеграции в условиях социально-экономических изменений, связанных с появлением новых социальных групп и изменениями в социальной стратификации. Она, в частности, предполагает возможность несоответствия реальной, объективной принадлежности индивида к той или иной социальной группе и субъективного осознания своего группового членства. При этом возможны ситуации кризиса социальной идентичности, когда индивид затрудняется определить свою групповую идентичность (принадлежность к конкретной социальной категории) и свое отношение к представителям своей и других групп.

Подводя итоги анализа состояния проблемы межгрупповых отношений в западной социальной психологии, можно сказать, что в ней накоплен большой опыт исследований, выражающих различные теоретические и методические подходы. Они позволяют с разных точек зрения подойти к анализу теоретических проблем и наметить различные подходы к разрешению практических задач. Вместе с тем в западной социальной психологии проблема межгрупповых отношений в значительной степени ставится и решается именно как проблема межгрупповой враждебности. В традиционных положениях западной социальной психологии проявление негативных установок по отношению к другим группам, определяемое терминами «межгрупповая дискриминация», «межгрупповая враждебность», понимается как универсальная социально-психологическая закономерность, являющаяся обратной стороной проявления позитивного отношения к собственной группе (внутригруппового фаворитизма, приверженности к группе членства). Существуют лишь расхождения во мнении о том, какие социально-психологические процессы (межгрупповые или внутригрупповые) являются в данном случае исходными, определяющими, и о характере взаимосвязи явления внутригруппового фаворитизма с объективными противоречиями, возникающими в процессе межгруппового взаимодействия. В одних случаях внутригрупповой фаворитизм трактуется как их следствие, в других — как причина.

Постановка и разработка теории межгрупповых отношений в западной социальной психологии во многом была обусловлена содержанием реальностей и проблем общественной жизни: экономической, политической и культурной дифференциации общества, социальных и этнических конфликтов. Именно этим во многом объясняется тот факт, что основное внимание в распространенных на Западе концепциях межгрупповых отношений уделялось процессам, связанным с межгрупповой дифференциацией и дезинтеграцией, предубежденностью и враждебностью по отношению к представителям других групп, межгрупповыми конфликтами. В гораздо меньшей степени в этих исследованиях затрагиваются процессы и явления, выражающие тенденции к межгрупповой интеграции, т.е. уста-

новление связей и отношений между группами, способствующих их объединению в рамках более широкой общности как единого целого. Вопрос о динамике межгрупповых отношений в рассматриваемых исследованиях ставился лишь в плане изучения влияния той или иной переменной на степень выраженности эффекта внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой дискриминации. Недостаточно исследован вопрос о соотношении процессов межгрупповой дифференциации и интеграции в динамике внутригрупповых и межгрупповых отношений.

2. ПРОЦЕССЫ МЕЖГРУППОВОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ

Выделение в социально-психологических явлениях этих двух процессов или тенденции — дифференциации и интеграции — проводится многими авторами. Однако содержание этих процессов применительно к характеристике межгрупповых отношений, соотношение их друг с другом и особенности динамики нуждаются в серьезном уточнении.

Понятием *межгрупповая дифференциация* обозначаются социально-психологические процессы межгруппового восприятия, сравнения и оценки, связанные с установлением различий между своей и другими группами. При этом содержание явления межгрупповой дифференциации однозначно связывается с такими феноменами, как межгрупповой конфликт, внешнегрупповая враждебность, внутригрупповой фаворитизм и др. Однако в отношении вышеназванных феноменов необходимо четкое разграничение.

Хотя в исследовательской модели, разработанной Тэджфелом, термином «внутригрупповой фаворитизм» обозначалась вполне определенная стратегия поведения индивида в ситуации лабораторного эксперимента (распределение денежного вознаграждения между представителями «своей» и «чужой» группы с использованием так называемых «матриц Гэджфела»), в социально-психологической теории термин «внутригрупповой фаворитизм» получил более широкое толкова-

ние как стремление каким-либо образом благоприятствовать членам собственной группы в противовес членам другой группы.

Процессы межгрупповой дифференциации исследуются и в отечественной социальной психологии. Так, Б.Ф. Поршнев рассматривает психологические процессы внутри группового уподобления и внешнегруппового обособления и различения в качестве универсальных механизмов формирования психологической общности группы. Тенденцию к межгрупповой дифференциации как одного из этапов процесса коллективообразования, связанного с определенной автономизацией группы, ее «отчуждением» от других групп, отмечают Л.И. Уманский и О.В. Лунева. Вместе с тем утверждение об универсальной природе внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой враждебности вызывало у российских психологов (по крайней мере в советский период) серьезные сомнения. Так, по мнению Б.Ф. Поршнева, категория «они» вовсе не подразумевает вражду и войну. При этом особенности протекания процессов межгруппового обособления и различения ставятся в зависимость от характера общественных отношений.

Интересные результаты по проблеме соотношения внутригруппового предпочтения и межгруппового сравнения получены в последние годы в исследованиях межэтнических отношений. Так, Н.М. Лебедева, исследуя особенности межэтнического восприятия в условиях адаптации к иной этнокультурной среде, пришла к выводу о том, что позитивная этническая идентичность (приверженность к своей этнической группе) может сочетаться как с позитивным, так и с негативным отношением к иноэтническим группам (автор использует термин «этническая толерантность — интолерантность»). И.Б. Андрушак, исследуя межэтнические отношения в условиях социоэтнических изменений, пришла к выводу о том, что этноцентризм в отношениях между этническими группами как тенденция формирования сверхпозитивного образа ингруппы и одновременно негативного образа иной этнической группы возникает в условиях угрозы позитивной групповой идентичности и выполняет функцию социально-психологической защиты, направленной на укрепление позитивной идентичности своей этнической группы. Эти данные

прямо говорит о том, что эмоциональная приверженность к своей группе не обязательно сочетается с враждебностью и негативными установками по отношению к представителям других групп.

Таким образом, понятие межгрупповой дифференциации охватывает, по меньшей мере, два специфичных социально-психологических процесса, связанных с установлением различий между своей и другими группами. Во-первых, процесс формирования внутри группового предпочтения как проявление эмоциональной приверженности к своей группе, являющейся необходимым условием сохранения психологического единства группы. Во-вторых, процесс межгруппового сопоставления и сравнения, являющийся необходимым условием и предпосылкой согласованной совместной деятельности и межгруппового взаимодействия, какую бы форму это взаимодействие ни принимало.

Рассматривая интегративные тенденции в межгрупповых отношениях, российские психологи выделяют такие феномены, как «межгрупповая афiliation и референтность», «межгрупповое единство», «межгрупповая сплоченность», «толерантность». Понятие «межгрупповая интеграция» характеризует не отсутствие различий в позициях, мнениях, оценках групп, в том числе и по отношению друг к другу (в этом случае правильнее говорить об отсутствии дифференциации между группами, об их недифференцированности). Оно характеризует наличие между группами таких связей и зависимостей, которые способствуют их объединению, взаимодействию, более успешной реализации функций как своей группы, так и той более широкой общности, в которую включены обе взаимодействующие группы. Межгрупповую интеграцию отнюдь не следует понимать как тенденцию к объединению и слиянию представителей различных социальных групп в рамках более широкой общности, как отказ от своей групповой принадлежности, групповой приверженности и межгруппового различия. Процессы межгрупповой дифференциации и внутригрупповой интеграции тесно взаимосвязаны и взаимно обуславливают друг друга. Без внутригруппового обособления и внутригрупповой

интеграции невозможно существование группы как психологической общности, а значит и эффективное межгрупповое взаимодействие и взаимоотношения.

Однако в отношениях между группами часто проявляются и такие тенденции, которые носят явно дезинтегративный характер: противоборство, конфликты, групповой эгоизм и враждебность во взаимодействии между представителями различных групп, предубежденность и предвзятость в представлениях и оценках друг друга. Возможно также проявление тенденции к взаимной межгрупповой изоляции, когда взаимосвязи, взаимодействие и общение между группами сокращаются до минимума.

Именно характер межгруппового взаимодействия, кооперативного (сотрудничество) или конкурентного (соперничество, противодействие) определяет, какой из двух процессов — интеграция или дезинтеграция преобладает во взаимоотношениях между группами. Межгрупповая дифференциация как установление различий между группами по результатам межгруппового восприятия и оценивания может протекать в условиях преобладания различных по характеру процессов межгрупповых отношений (интеграции или дезинтеграции). Однако сами по себе процессы межгрупповой дифференциации не определяют однозначно характер межгрупповых отношений как отношений сотрудничества или противоборства, доброжелательности или враждебности, интеграции или дезинтеграции. Напротив, та форма, которую принимают процессы межгрупповой дифференциации (объективного сопоставления качеств и особенностей своей и другой группы или их противопоставления, предвзятого предпочтения своей и дискриминации другой группы), определяется характером межгрупповых отношений.

3. ФАКТОРЫ ДЕТЕРМИНАЦИИ МЕЖГРУППОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В качестве главного фактора детерминации межгруппового взаимодействия и восприятия рассматриваются характеристики совместной деятельности групп и возникающие на ее основе социальные связи и зависимости между ними. В.С. Агеев исследовал особенности межгруппового восприятия в условиях разных ви-

дов межгруппового взаимодействия. В первом эксперименте исследователь организовывал соревнование между группами учащихся техникума за право получения зачета. По условиям эксперимента победить (т.е. получить зачет по результатам выступлений на семинарском занятии) могла только одна из групп. В экспериментальных группах по сравнению с контрольной, где зачет проставлялся не группе в целом, а индивидуально (наиболее успешно выступившим студентам), было зафиксировано значительно большее проявление реплик и выступлений направленных на поддержку своей группы и обеспечение ее победы в соревновании. По результатам межгруппового сравнения и оценки отмечалось ярко выраженное предпочтение своей группы по сравнению с группой соперников по всем критериям (учеба, проведение досуга, взаимоотношения в группе). Одновременно отмечалась более выраженная степень идентификации со своей группой (частота употребления местоимений «мы» и «они»).

Во втором эксперименте по просьбе исследователя на первом этапе воспитатели организовывали спортивные соревнования между звеньями одного из отрядов пионерского лагеря и всячески поддерживали состязательные отношения между детьми, а на втором — организовывали их совместную работу в совхозе, где также проводилось соревнование между звеньями, но без специального акцентирования состязательных отношений между детьми. По результатам исследования было обнаружено резкое возрастание проявлений внутригруппового фаворитизма во взаимодействии и взаимных оценках представителей разных групп по сравнению с фоновыми показателями (т.е. до начала проведения соревнований), а на втором этапе столь же резкое его снижение. На основании полученных данных автор сделал вывод о том, что на выраженность внутригруппового фаворитизма оказывают влияние не столько характер взаимодействия между группами (оно было соревновательным на обоих этапах эксперимента), сколько характер совместной деятельности групп (ограниченный узкогрупповыми целями на первом этапе и имеющий надгрупповую социальную ценность — на втором).

Результаты эмпирического исследования В. С. Агеева показали зависимость адекватности межгруппового восприятия от конкретных факторов межгруппового взаимодействия. В частности, было отмечено, что межгрупповая дискриминация (в форме внутригруппового фаворитизма и внешнегрупповой враждебности) может быть снят или существенно ослаблена в зависимости от целей и характера организации межгруппового взаимодействия. Выбрав в качестве основного предмета эмпирического исследования особенности межгруппового восприятия, В.С. Агеев не ограничивается анализом только перцептивных феноменов, но включает в концептуальную схему исследования объективные условия совместной деятельности групп и характер непосредственного межгруппового взаимодействия. Объективные условия, в которых действуют социальные группы, когнитивные процессы социальной категоризации и сравнения и межгрупповое взаимодействие связываются в этой схеме отношениями взаимного обусловливания. При этом когнитивные процессы не возводятся в ранг объяснительного принципа, но сами требуют поиска причинного объяснения в объективных условиях взаимодействия групп. Межгрупповое взаимодействие обуславливается не только объективными внешними условиями ситуации, но и когнитивными переменными и само определяет в качестве объективного фактора специфические особенности внешних социальных условий, связывающих группы. Достоинством предлагаемой теоретической, схемы является не только преодоление представлений об односторонней, линейной детерминации межгрупповых отношений, но и ее высокая конструктивность и эвристичность точки зрения организации конкретных эмпирических исследований.

И. Р. Сушков исследовал межгрупповые отношения в производственной организации, возникающие в процессе совместной производственной деятельности и субъективно отражающиеся в системах групповых установок, ориентации, ожиданий. В результате проведенного исследования автор делает вывод, что в условиях совместной деятельности в производственной организации у представителей различных групп подразделений этой организации формируются системы взаимных

межгрупповых требованиях к своей и другим группам как партнерам по совместной деятельности. На основании этих требований происходит сравнение и оценка своей группы и группы-партнера по совместной деятельности. В исследовании выявлена зависимость значимости ряда качеств и требований, предъявляемых к своей группе и другим группам, от характера распределения ответственности за конечные результаты совместной деятельности. По результатам межгруппового сравнения и оценки была обнаружена тенденция предпочтения своей группы и переоценки ее качеств, которая отражает, по мнению автора, приверженность индивидов к группе и не может однозначно характеризоваться как сугубо отрицательное явление. Наряду с критериями межличностных отношений все более важную роль начинают играть критерии отношения к работе и ее результатов (успешности).

Контрольные вопросы для самостоятельной подготовки по теме

1. Расскажите об основных феноменах межгруппового взаимодействия.
2. Какие вам известны теоретические подходы к исследованию межгрупповых отношений?
3. Расскажите об экспериментальных исследованиях межгруппового взаимодействия.
4. Приведите примеры проявления этноцентризма в отношениях между представителями разных этнических групп.
5. Приведите примеры внутригруппового фаворитизма в отношениях между студенческими группами.
6. Каким образом можно снизить эффект межгрупповой дискриминации в отношениях между группами?
7. Какие изменения в отношениях между трудовыми группами происходят в условиях изменения форм собственности?
8. Как связаны между собой внутригрупповые и межгрупповые отношения?

Литература

1. Агеев В.С. Психология межгрупповых отношений. М., Изд-во МГУ, 1983. 144с.
2. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы, М., Изд-во МГУ, 1990. 240 с.
3. Андрущак И. Б. Этноцентризм как социально-психологический феномен и ситуации социоэтнических изменений. Дисс.... канд. психол.н. М., 1998.
4. Журавлев А. Л., Позняков В. П. Диагностика межгрупповых отношений и условиях изменения форм собственности. // Психол. журн. 1992. Т. 13. № 54. С. 24-32.
5. Ключникова Л. В. Взаимосвязь социально-психологической адаптации переселенцев и межгруппового восприятия. Дисс. ...канд. психол. наук. М.. 2001.
6. Кюева Г. У. Опыт эмпирического исследования этнических стереотипов. // Психол. журн. 1986. Т. 7. № 2. С. 41-50.
7. Лебедева Н. М, Социальная психология этнических миграций. М.: Изд-во ИЭАРАН. 1993. 32 9с.
8. Лебедева Н. М. Новая русская диаспора: социально-психологический анализ. М., 1995.
9. Левкович В. П., Андрущак И. Б. Этноцентризм как социально-психологический феномен. // Психол. журн., 1995. Т. 16. № 2, С. 70-81,
10. Лунев Ю. А. Социально-психологические факторы детерминации поведения группы в межгрупповом взаимодействии. Дисс. ...канд. психол. наук. Курск. 1991.
11. Позняков В. П. Социально-психологические отношения в трудовом коллективе в условиях изменения форм собственности. // Совместная деятельность: методы исследования и управления. М., ИИ РАН, 1992. С. 140-165.
12. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. 2-е изд. — М.. Наука. 1979. 232 с.

13. Психология совместной деятельности малых групп и организаций. //Отв ред. А. Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М., Институт психологии РАН, 2001.
14. Солдатова Г. У. Психология межэтнической напряженности. М., 1998.
15. Стефаненко Т. Г. Атрибутивные процессы в межгрупповых отношениях Дисс.... канд.психол.наук. М., 1989, 187 с.
16. Сушков И. Р. Психология взаимоотношений. М., Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.
17. Сушков И. Р. Совместная деятельность групп в организации. // Совместная деятельность: методология, теория, практика. / Отв.ред. А. Л. Журавлев, П. Н. Шихирев. Е. В. Шорохова. М., Наука. 1988. С.76-87.
18. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я». М., 1925. 98 с.

ТЕМА 6. ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП И МАССОВЫЕ ПСИХИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ

ПЛАН

1. *Виды больших социальных групп*
2. *Уровни развития больших социальных групп*
3. *Факторы, определяющие уровень психологической общности групп*
4. *Психология толпы*
5. *Массовые явления в больших диффузных группах*

1. ВИДЫ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

Каждый человек с рождения включен в различные общности, социальные, а с начала трудовой деятельности — и в профессиональные группы. Изучение психологических процессов в этих общностях составляет одну из задач социальной психологии. Общепринятым в социальной психологии является деление больших социальных групп на два вида. Основанием этого деления является характер межгрупповых и внутри групп новых социальных связей. В первом случае люди объединяются в группы общностью объективных связей, существующих независимо от сознания и воли этих людей. Во втором случае это группы, которые возникают в результате сознательного объединения людей. Дилигенский, принимая это деление, называет первые **объективными** макрогруппами, вторые — **субъективно-психологическими**. Для уяснения соотношения между этими видами он вводит понятие психологической общности. Для понимания сущности психологической общности большое значение имеет концепция Б. Ф. Поршнева о разделении людей на «мы» и «они» в процессе исторического развития человечества.

В первом случае процессы, явления, состояния, возникающие в общности (психология класса), отражают объективные связи и отношения, являются вторичным по отношению к этим объективным процессам. Во втором случае психологические явления в группе составляют ее основу, первичное явление. В данном случае психологическая общность является первичным основанием.

В основу детальной классификации больших социальных групп за разделительные принимаются разные признаки. По времени существования разделяются длительно существующие большие группы (классы, нации) и коротко существующие (митинги, аудитории, толпа). По характеру организованности — организованные группы (партии, союзы, толпа). Ряд больших групп возникает стихийно (толпа), другие организуются сознательно (партии, ассоциации).

По примеру классификации малых групп можно говорить об условных и реальных группах. Признак контактности взаимодействия выступает тоже как существенный. Половозрастные группы, профессиональные группы являются не реальными, а условными. К реальным большим группам с короткими, но тесными контактами относятся митинги, собрания. Большие группы могут быть открытыми и закрытыми. Членство в последних определяется внутренними установлениями групп.

Большие социальные группы можно разделить по наличию определенного количества общих признаков и механизму связей с общностью. Так, Г. Г. Дилигенский выделяет два типа социальных групп. Первый тип — объединение людей, имеющих общий объективно существующий и социально значимый признак. Например, таким признаком может быть демографический. В этом случае первый тип составят мужчины, женщины, поколение, молодежь, средний возраст, пожилые люди и т. д. Характеристика этих групп как социальных определяется их значимостью в жизни общества, ролью в системе общественных отношений (в системе производства, в семье). Эти группы по своему составу гомогенны, однородны, но именно по признаку их выделения.

Второй тип групп характеризуется тем, что люди, их составляющие, сознательно стремятся к объединению. Примером этих групп являются религиозные группы, партии, союзы, общественные движения. По своему социальному составу эти группы разнородны, гетерогенны. По социально-психологическим характеристикам они более однородны, чем группы первого типа. Если в первом случае

приоритетное значение имеет объективная сторона общности, то во втором — субъективная. Речь идет о психологической общности. Субъективная общность не совпадает с общностью объективной.

2. УРОВНИ РАЗВИТИЯ БОЛЬШИХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

В историческом развитии общества и в конкретном развитии групп отдельные социальные общности проходят ряд этапов. Эти этапы соответствуют уровню развитости групп. По классификации Г. Г. Дилигенского таких уровней три.

Первый — нижний уровень — типологический, характеризуется тем, что члены соответствующей группы объективно схожи между собой по каким-то признакам. Эти признаки могут иметь существенное значение в регуляции индивидуального поведения людей, но не составляют основания для создания психологической общности. Объединенные по этим признакам люди составляют сумму индивидов, но не составляют единства.

Примером такого уровня социальной группы являются предприниматели на первых этапах формирования этой социальной группы в нашей стране. Каждый из предпринимателей занимался своим делом, осуществлял специфический вид деятельности; связь с другими предпринимателями проходила по тем же механизмам взаимодействия, что и со всеми остальными людьми. Часто в качестве примера такого уровня развития социальной группы citируют проведенный К. Марксом анализ парциального хозяйства, где отдельная семья была замкнутой единицей в сельскохозяйственном производстве.

Второй уровень развития социальной группы характеризуется тем, что члены группы осознают свою принадлежность к данной группе, идентифицируют себя с ее членами. В примере с предпринимателями этот уровень означает, что предприниматели причисляют себя к новой социальной общности. Это уровень идентификации.

Третий уровень развития социальной группы предполагает готовность группы к совместным действиям во имя групповых целей. Члены группы осозна-

ют общность своих интересов. Класс в себе как общность переходит на положение класса для себя. Предприниматели, например, осознавая общность своих интересов, отличных от интересов других социальных общностей, объединяются в ассоциации, союзы, корпорации, устанавливая взаимные связи с другими объединениями. На общих собраниях, съездах вырабатывают программу, стратегию и тактику своей деятельности. Предпринимательство сформировалось как социальная общность и социальное движение в России.

Этот уровень развития социальных групп Г. Г. Дилигенский называет уровнем солидарности. Можно его обозначить как уровень интегрированности. Уровень развития социально-психологической общности групп определяет реальную их роль в общественно-историческом процессе в целом, детерминирует развитие тех или иных социальных процессов, событий, явлений. Он представляет психологическую составляющую общественно-исторических явлений.

3. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УРОВЕНЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ОБЩНОСТИ ГРУПП

Степень гетерогенности и гомогенности группы выступает как один из факторов, влияющих на уровень ее социально-психологической общности. Реально всякая общность вступает во взаимодействие с другими общностями и в «чистом» виде не существует. Класс включает в себя слои, классовые «границы» не совпадают с национальными, профессиональными, половыми и т. д. Эти общности могут перекрещиваться, причем неоднократно. Степень включенности людей и эти разные общности, идентификация с какой-то из них и взаимоотношения между ними определяют социально-психологический статус группы.

Г. Г. Дилигенский в качестве одного из факторов, определяющих социально-психологическую общность, выделяет степень эмпиричности, очевидности, непосредственности отражения в сознании членов группы признаков, позволяющих идентифицировать свою группу и отделить ее от «чужих», не своих групп. Непосредственность некоторых идентификационных признаков остается очевид-

ной, несмотря на общественно-исторические изменения. Таковыми являются, например, признаки расы, языка, пола. Другие признаки становятся менее непосредственно воспринимаемыми.

На уровень развития общностей влияет характер внутригрупповых и межгрупповых коммуникаций. Ограниченность одних общностей от других, характерная, например, для общинного крестьянства России, разрушена более тесными внутрисемейными объединениями, контактами, более интенсивными связями с городом. Средства массовой информации включают ранее разобщенные группы в общее информационное поле, в контекст более широких социальных процессов.

Объективная возможность сменить реальную связь с одной группой на связь с другой существенно влияет на крепость социальных связей в своей группе и снижает уровень ее интегрированности. Социальная мобильность выступает как фактор, ослабляющий процесс идентификации у служащих, интеллигенции.

Исключительное место в системе факторов, определяющих социально-психологическую общность групп, имеет ее *общественно-исторический опыт*. Он опирается на общность положения группы, отличительные по разным параметрам ее признаки, организационные предпосылки, идеологию. Но системообразующим признаком этого опыта является практика коллективного действия. Положительный результат этой практики входит в фонд социальной памяти народа, групп, общностей. Видом этой социальной памяти являются архетипы, описанные К. Юнгом. Современные общественные движения студенчества в разных странах зафиксировали значение социального опыта в жизни социальных общностей. Конфликты в Чечне показали, насколько глубоки корни национальной социально-психологической общности и как они проявляются через ряд поколений в способах внутригруппового и межгруппового общения, в методах разрешения государственных, групповых и индивидуальных проблем.

4. ЭЛЕМЕНТЫ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ

Психические явления в больших группах могут быть разделены по сферам психики. Подобно тому, каковы эти сферы в общей психологии, можно говорить о когнитивной, потребностно-мотивационной, аффективной и регулятивно-волевой сферах. Все психические процессы этих сфер в психологии больших групп приобретают свои специфические особенности.

Так, к *сфере когнитивной* относятся коллективные представления, социальное мышление, общественное мнение, общественное сознание, менталитет. Когнитивные процессы в больших общностях являются отражением социальных процессов, статуса групп в системе общественных отношений, уровня развития духовной жизни общества. Общественно-исторические процессы определяют содержание познавательных процессов, изменяется объект познания. Вопрос о том, что думают люди, о чем беспокоятся, меняется в зависимости от общественных условий. Но общественная детерминация психических групповых процессов касается не только их содержания, но и способов отражения объективной действительности. Историчным является не только понятийный, категориальный строй мышления, но и его стиль. Известны особенности восточного и западного стиля мышления, своеобразным является менталитет того или иного народа в разные периоды его исторического развития. Эмпирические исследования А. Р. Лурия показали своеобразие чувственного и понятийного отражения действительности в условиях существенных социальных и культурно-исторических преобразований жителей среднеазиатских республик бывшего СССР. В когнитивной сфере закрепляются способы и механизмы, посредством которых складываются, сохраняются, изменяются представления, стереотипы, ориентации, ценности.

В различных социальных средах складываются более или менее благоприятные условия для развития тех или иных когнитивных особенностей. Когнитивные структуры составляют основу общественной психологии. Высший их уровень - сознание общности, которое в форме идей, теорий составляет идеологию отдельных общностей, идеологию общества в целом.

Второй структурный элемент психологии больших групп — **мотивационно-потребностная сфера**. Конкретно она представляется общегрупповой мотивацией, групповыми потребностями, ценностями, интересами, целями, установками, идеалами. В этом перечне мотивационных элементов потребности составляют, в известном смысле, базисную характеристику психологии человека. Классы и большие социальные группы в психологическом отношении различаются прежде всего своими потребностями, интересами, идеалами.

Как элемент общественной психологии потребности возникаю! и развиваются в процессе жизни и деятельности человека. Особый интерес для психологии социальных групп представляет деление групповых потребностей на два вида.

1 - потребности группы как данной системы, нуждающейся в определенных условиях своего функционирования;

2 - потребности большинства личностей, входящих в данную группу, т. е. типичные для группы потребности.

Потребности второго рода, типичные, «массовые» для данной группы, возникают как из необходимости функционирования группы, так и из общности социальной среды, в которой находятся члены данной группы.

Для психологии больших групп в определенный период общественно-исторического развития важно действие закона развития потребностей, соотношение индивидуальных и коллективных потребностей, развитие высших по своей природе социально-психологических потребностей - потребности в труде, развитии познавательных и эстетических потребностей, потребности в общении.

С потребностями в психологии больших групп органически связаны интересы. В интересах субъективно отражаются материальные условия существования общности. В них выражается направленность психики и деятельности, стремление к удовлетворению потребностей. Специфическое место в побудительной сфере имеют общественные интересы. В них отражаются потребности общества в целом и отдельных социальных групп, экономические отношения данного общества, экономическое положение определенных социальных общностей и объединений.

Интересы стимулируют разные формы деятельности групп. Интерес в общественной деятельности, как правило, осознается, и его удовлетворение выступает как цель теоретической и практической деятельности людей. Различают экономические, политические, духовные интересы. В разных общественно-исторических условиях по-разному соотносятся интересы общества, отдельных больших групп (классов, наций), малых групп и отдельных личностей. Но во всех этих субъектах интерес выступает как побудитель деятельности, детерминанта поведения людей.

В *мотивационной сфере* существенное место занимают жизненные ориентации. Они представляют собой систему предпочтений, проявляющихся в осознанном или бессознательном избирательном поведении, в выборе мотивации в альтернативных условиях. В них выражаются цели деятельности групп, личностей, отношение к будущему. Они определяют предпочитаемую сферу жизнедеятельности. Это личностно обусловлено уровнем притязаний, оценкой реальных возможностей и психологических условий.

Существенным является вывод ученых о том, что жизненные ориентации многообразными способами обусловлены закономерностями жизни общества, макрогруппы, микрогруппы, индивидуальной биографией, значимыми ситуациями. В общем виде в ориентации выражается специфика развития общности в определенный общественно-исторический период. Тщательный анализ типологии ориентации в капиталистическом обществе содержится в работах Г. Г. Дилигенского. Он выделяет 7 типов таких ориентаций: ориентация статус-кво (прожить как-нибудь, остаться на поверхности); карьеристский тип ориентации (выбиться в люди, сделать карьеру, добиться успеха в пределах данной организации); предпринимательский тип (расширить дело, добиться большей независимости, власти, влияния); гедонистическая ориентация (ориентация на досуг, на развлечения); ориентация на материальное потребление, в более обнаженном виде — это потребительская ориентация; социально-патологическая ориентация, ориентация на творчество (это уровень самоактуализации личности); ориентация на борьбу за

определенные социальные идеалы (Дилигенский, 1994). С этими типами ориентации можно встретиться и в нашем современном обществе.

Идеалы выступают высшей формой побудителя социальной деятельности. Идеал в социально-психологическом плане — это образное отражение какого-нибудь реального или нереального явления. Это образец, высшая цель, последняя ступень стремлений отдельной личности или социальной общности. Идеал историчен, он социально детерминирован определенным уровнем развития производительных сил и характером групповых и личностных отношений. Идеалы людей отражают исторические стремления общностей (классов, наций) на каждом этапе развития. Поэтому идеалы могут быть реальными и нереальными. Групповые потребности, интересы, ценности, принятые членами социальных групп, составляют фонд общегрупповой мотивации. Они выступают стимулами и мотивами деятельности и поведения людей, определяя направленность личности и групп.

Аффективная сфера психологии больших групп включает чувства, эмоции и настроения. Специфическими для больших групп являются социальные чувства. При этом два смысла включаются в определение «социальные чувства». В первом случае речь идет о чувствах, в которых отражается эмоциональное отношение к фактам, ситуациям, учреждениям социальной действительности. Во втором носителями социальных чувств являются объединения людей, социальные общности. В обоих этих случаях отношения людей играют важную роль в их общении, взаимовлиянии, взаимодействии.

Общественные настроения выступают одним из важных феноменов психологии больших групп. В них в яркой форме отражаются отношения и оценка людьми состояния объективных процессов и психических феноменов, господствующих в определенные периоды общественного развития. Обстоятельная характеристика общественных настроений содержится в работах Б. Д. Парыгина. В качестве особенностей коллективных настроений по сравнению с индивидуальным настроением он выделяет: большую социальную, чем индивидуальную обусловленность; коллективное настроение — продукт всей системы социальных

(экономических, политических и идеологических отношений); степень социальной детерминированности в них выше, чем в индивидуальных настроениях. В них фактор физического самочувствия отступает на задний план перед социальными факторами (условиями материальной жизни людей, их отношениям на производстве, в быту и т. д. Общественное настроение не является суммой настроений входящих в группу людей, оно обладает способностью к многократному увеличению энергии составляющих группу индивидов. Социальное настроение обладает заразительностью, способностью к значительному усилению некоторых свойств настроений индивидов.

Кроме этих традиционно выделяемых сфер психики (когнитивной, потребностно-мотивационной, аффективной и регулятивно-волевой) можно выделить деятельностьную сферу.

Деятельностную сферу психологии больших групп составляют коллективная деятельность и групповое поведение. Для деятельности больших социальных групп специфическими являются цели деятельности, ее структура, субъекты деятельности, ее формы. По своему социальному назначению существенно различаются профессиональная деятельность, общественная деятельность, социальные движения.

Все четыре сферы психологии больших социальных групп органически взаимосвязаны. Их своеобразное сочетание в определенных общественно-исторических условиях проявляется двояким образом:

- 1 - как характеристика типичной личности представителя определенной общности;
- 2 - как характеристика психического склада общности (народа, класса, нации).

Психический склад выступает как наиболее устойчивое образование в психологии общности. К нему относятся социальный характер, традиции, обычаи, привычки, нравы. Эти явления характерны для разных общностей.

Так, социальный характер группы, народа определяется специфической культурой, системой знаков, символов. Он формируется в конкретных условиях, под воздействием социального бытия, той системы ценностей, ориентации, в которых проходит процесс социализации. Характер с определенной логикой и последовательностью детерминирует одну линию поведения, одни поступки и исключает другие.

Традиции представляют собой исторически сложившиеся под влиянием определенных условий жизни узаконенные способы воспроизведения исторически сложившихся правил, норм поведения, отношений людей. Они определяют общее направление деятельности групп в специфических условиях. В традициях осуществляется преемственность тех или иных социально значимых форм поведения в типичных ситуациях, в различных сферах деятельности, сознательно поддерживающихся, закрепляющих те или иные отношения.

Другим составным элементом психического склада общности являются обычаи. Обычай представляет собой прочно установившиеся в той или иной социальной группе, у того или иного народа правила реагирования на определенные события, осуществления некоторых общественно значимых действий (особые моменты трудовой деятельности, быта, семейной жизни, важные события в жизни человека: рождение, свадьба, характер праздников и др.). Обычай хранит определенный народный опыт, является символом каких-то ценностей, выработанных общностью, приучает уважать их. Обычай воспитывает определенное отношение к группе, к личности.

Элементом психического склада, примыкающим к социальным обычаям, являются предрассудки. Предрассудок - это укоренившееся в обществе мнение «без разумного отчета в основательности его» (В. Даль), но относящееся преимущественно к «предостерегательным, суеверным правилам». Предрассудки определяют отношения данной социальной группы к тем или иным природным или социальным явлениям. Бытовавшее до некоторого времени мнение, что предрассудки - удел недостаточно образованных, малокультурных людей с ограниченным

мировоззрением, не соответствует действительности. Фактически предрассудки в той или иной степени существуют у преобладающего большинства групп. У больших социальных групп существуют свои предрассудки.

Целостную характеристику психологических особенностей социальных групп представляет образ их жизни. Образ жизни — это совокупность устоявшихся, типичных для определенных социально-экономических отношений форм жизнедеятельности народов, классов, социальных групп, отдельных людей и в материальном и духовном производстве, в общественно-политической и семейно-бытовой сфере. В образе жизни раскрывается, как живут люди, какими действиями и поступками заполнена их жизнь, каков стиль их мышления, их потребности, интересы, идеалы, умонастроения, содержание и формы общения, какие цели они преследуют. В образе жизни общности, человека выражается система их отношений к обществу, труду, другим общностям, другим людям, к себе. Эти отношения отражаются в мировоззрении, ценностных ориентациях, жизненных позициях, социальных и личностных установках, потребностях, стиле жизни и поведении.

4. ПСИХОЛОГИЯ ТОЛПЫ

Есть типичные жизненные ситуации, в которых легко образуются многочисленные скопления людей (толпы). К ним относятся следующие:

- 1 - стихийные бедствия (землетрясения, крупные наводнения, пожары),
- 2 - общественный транспорт и транспортные узлы (вокзалы, метро и т. д.),
- 3 - массовые зрелища (спортивные матчи, эстрадные концерты и т. п.),
- 4 - политические акции (митинги, демонстрации, политические выборы, забастовки и другие акции протеста),
- 5 - места массовых празднований и отдыха (стадионы, площади и улицы городов, помещения и площадки для крупных дискотек и т. д.) и др.

Скопления людей, образующиеся в самых разных социальных ситуациях имеют много сходных признаков. Толпой обычно называют такое скопление людей, которое в той или иной степени соответствует следующим признакам:

1 - *многочисленность* — как правило, это большая группа людей, так как в малочисленных группах с трудом возникают или совсем не возникают типичные психологические феномены толпы;

2 - высокая *контактность*, т. е. каждый человек находится на близком расстоянии с другими, фактически входя в их персональные пространства;

3 - *эмоциональная возбужденность* — типичными психологическими состояниями данной группы являются динамические, неуравновешенные состояния: повышенное эмоциональное возбуждение, волнение людей и т. п.;

4 - *неорганизованность (стихийность)* — эти группы чаще всего образуются стихийно, изначально имеют слабую организованность, а при наличии организации могут легко терять ее;

5 - *неустойчивость цели* — наибольшие споры возникают вокруг такого признака толпы, как ее *цельность* — *бесцельность*: общая для всех цель в этих группах, как правило, отсутствует или, при ее наличии слабо осознается большинством людей; кроме того, цели могут легко утрачиваться, первоначальные цели часто подменяются другими, нередко *подставными* и т. п. (поэтому когда говорится о *бесцельности* толпы как ее свойстве, то имеется в виду отсутствие оошей. всеми осознаваемой цели).

Следовательно, под *толпой необходимо понимать многочисленное скопление людей, находящихся в непосредственных контактах друг с другом и в состоянии повышенного эмоционального возбуждения, характеризующееся изначальным стихийным своим образованием (или потерей организации) и отсутствием общей для всех осознанной цели (или ее утратой).*

Различные виды толп выделяются на основании того, каким вышеперечисленным признакам они соответствуют, а каким нет, или какие новые специфические признаки у них появляются.

По уровню (или степени) своей активности толпы делятся на пассивные, активные и агрессивные.

Пассивные (спокойные) толпы отличаются прежде всего отсутствием эмоционального возбуждения. В таком состоянии люди слабо связаны друг с другом, они не обмениваются информацией и не могут совершать какие-то совместные действия. Люди, включенные в пассивные толпы, либо спокойно стоят в ожидании чего-то (например: встречающие на вокзале заранее ожидают приходящий поезд или собравшиеся на митинг ожидают его начала и т. п.), либо хаотично к относительно независимо друг от друга спокойно передвигаются (например: плотно скопившиеся люди рассматривают на какой-то площади исторические и культурные памятники или отдельные так называемые транспортные толпы в метро или рядом с вокзалами и т. д.)

Активной толпой является всякая толпа, находящаяся в состоянии разной степени эмоционального возбуждения. Эмоциональная зараженность способствует появлению психологической готовности людей совместно действовать, у них формируются сходные социальные установки на определенные формы поведения, возрастает теснота связей между людьми, интенсивность обмена информацией и т. д. При этом необходимо различать толпы в состоянии *установочной (внутренней)* активности, которые психологически готовы совместно действовать, но еще не действуют, и *реально действующие* толпы, т. е. активные и внутренне, и внешне.

В **агрессивной** толпе уровень эмоционального возбуждения и, соответственно, внутренней и внешней активности существенно возрастает. Здесь принципиально появление нового состояния: накапливается психическое напряжение людей, основанное на возможных чувствах фрустрации, отчаяния, гнева и др. Чтобы толпа перешла из состояния просто активного в агрессивное, необходим всем понятный возбуждающий стимул (например, слух), вызывающий и общее возмущение, негодование. Главная особенность агрессивной толпы — это деструктивное (разрушительное) поведение по отношению к окружающим предметам и людям. Например, типичными агрессивными толпами нередко становятся группы спортивных (футбольных, хоккейных и пр.) болельщиков-фанатов, поведение

которых приводит к большим разрушениям во дворцах спорта, на стадионах, улицах.

Толпы, *объединенные чувством страха*, вызванного опасностью для жизни или нормального функционирования людей, делятся на спасающиеся и панические. У них много общих характеристик: сильное эмоциональное возбуждение, основанное на остром переживании страха; низкий уровень осознания своих действий; не критичное отношение по отношению к обстановке и т. д. Такие толпы могут возникать в различных общественных местах (театрах, гостиницах и т.п.) в случаях пожаров или другой опасности, на улицах и площадях крупных городов в условиях неожиданно приближающейся природной угрозы (урагана, грозы и т.п.). Однако между ними есть и различия. *Панические* толпы отличаются от спасающихся прежде всего более высокой степенью угрозы для людей, полной утратой всякой организации; поведение людей походит на *механические, автоматически* совершаемые действия, они характеризуются так называемым суженным сознанием. когда люди многое из окружающего не воспринимают и могут неадекватно себя вести. *Спасающиеся* толпы поддаются некоторой организации. Люди сохраняют остаточную способность к произвольной регуляции своего поведения, что позволяет им быть более адекватными окружающей обстановке, а их поведение сохраняет элементы предсказуемости.

Особым и довольно редко встречающимся видом толпы является *стяжательская* (иногда ее называют *мародерская*) — это скопление чрезвычайно активно действующих и нацеленных на грабеж людей, захват различных материальных ценностей, ставших легкодоступными в результате каких-то стихийных событий, например: брошенные дома, полуразрушенные магазины и склады при землетрясениях, наводнениях, крупных пожарах, техногенных катастрофах и т. п.

Толпы также могут быть *демонстрирующая*, т. е. выражающими свое отношение к каким-либо социальным событиям, действиям властей или в целом к условиям жизни.

Человек в толпе и вне толпы ведет себя по-разному. Поведение человека в толпе характеризуется следующими признаками:

1 - *Снижение самоконтроля (интернальности)*. У человека усиливается зависимость от толпы, он неосознанно подчиняется внешнему влиянию большой группы людей, т. е. возрастает экстернальность его поведения и снижается способность к произвольной регуляции собственного поведения.

2 - *Деиндивидуализация поведения* людей в толпе: они постепенно утрачивают индивидуальность своего поведения, как бы уравниваясь, приходя к одному и тому же уровню психологических проявлений в поведении. Разные люди через поведение становятся похожими друг на друга.

3 - *Неспособность удерживать внимание на одном и том же объекте*. Толпа в целом проявляет сниженные интеллектуальные качества по сравнению с составляющими ее индивидами, взятыми вне толпы. Среди особенностей интеллекта наиболее ярко проявляются возросшая некритичность мышления и легкая переключаемость внимания, которая определяется внешними условиями.

4 - *Характерные особенности переработки информации*. Человек в толпе легко воспринимает разнообразную информацию, быстро перерабатывает ее и распространяет, при этом совершенно произвольно искажая, трансформируя воспринятую информацию, то есть порождая слухи.

5 - *Повышенная внушаемость*. Человек в толпе легко может поверить в необычную информацию, заведомо невыполнимые обещания (например, политиков на выборах), следовать невероятным и нередко даже абсурдным призывам, лозунгам и т. п.

6 - *Повышенная физическая, психофизиологическая и психическая активация*. В толпе, особенно в активной, происходит мобилизация всех ресурсов индивида. Поэтому в толпе человек может проявить такие физические и психологические качества, которые становятся ему недоступными вне толпы, например: поднимать что-то тяжелое, сломать прочное, быстро бежать, высоко прыгнуть и т. п.

7 - *Нетипичность*, необычность поведения. По сравнению с привычными, каждодневными условиями человек часто проявляет неожиданные даже для него формы поведения (часто он потом не может поверить, что то-то и то-то было совершено им). Поэтому поведение человека характеризуется *непредсказуемостью*, что характерно и для толпы в целом.

Феномен толпы привлекает большой интерес исследователей и практических работников потому, что толпа бывает чрезвычайно опасной, причем как для самих участников толпы, так и для окружающих.

5. МАССОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В БОЛЬШИХ ДИФFUЗНЫХ ГРУППАХ

Под термином *диффузная* понимается рассеянная, распределенная группа, имеющая общие социально-психологические признаки, основными среди которых являются следующие:

1 - *размытые*, т. е. *нечетко очерченные границы*; ее составляет неопределенная совокупность людей;

2 - *слабая взаимосвязь* и лишь эпизодическое взаимодействие; для них характерны, во-первых, *локальные связи* (например, между членами семей, близкими родственниками, соседями, по месту жительства или сослуживцами по работе), а во-вторых, *опосредствованные связи* через интересующие информационные источники, отдельных представителей интересующего социального объекта или через причастность к его действиям;

3 - *высокая динамичность*, изменчивость, т. е. ее состав легко может меняться: люди могут выходить и входить в диффузную группу без затруднений, поэтому она относится к числу открытых и высокоподвижных групп;

4 - *низкая интегрированность*. слабая сплоченность; однако это может не относиться к отдельным локальным ее частям.

Большая диффузная группа — это многочисленная, но нечетко определенная по составу, высокодинамичная и низкоинтегрированная совокупность людей, лишь локально и опосредствованно связанных друг с другом. Примерами большой

диффузной группы являются жители того или иного поселения (поселка, района города города в целом и т. п.), постоянные зрители каких-то конкретных теле- или радиопередач, постоянные читатели периодических изданий (газет, журналов, еженедельников и т. п.), спортивные болельщики конкретной команды, почитатели (любители) того или иного театра, поклонники эстрадного певца, актера и т. д.

Слухи относятся к числу наиболее распространенных массовых явлений в больших диффузных группах, хотя они имеют и более широкое распространение, обязагательно возникая в толпах и других больших социальных группах, включая общество в целом. При этом социально-психологические закономерности их возникновения и распространения являются общими.

Во-первых, слухи возникают в связи с *важными* для людей событиями или *значимыми* для них социальными объектами. Информация о незначимом или значимом только для узкого круга людей обычно широко не распространяется.

Во-вторых, они возникают в условиях неопределенности, когда информации либо совсем отсутствует, либо явно недостаточна, либо является противоречивой и тем самым порождает *неопределенность*.

В-третьих, ажным условием, способствующим зарождению и распространению слухов, является политическая и экономическая *нестабильность* в общности, в которую входит интересующая диффузная группа. Это может быть город, регион или общество в целом. Нестабильность, особенно резко меняющиеся условия, порождает массовую тревогу, состояние общего дискомфорта, неуверенности в своем будущем или будущем своих детей и т. п.

В-четвертых, благоприятным фактором порождения слухов становится желание людей стать свидетелям и чего-то *необычного* в жизни, какой-то сенсации или чуда и т. п. В привычно текущей жизни, узнав информацию о необычном явлении, человек страстно стремится передать ее другим людям — это очень благоприятная почва для зарождения слухов.

Слухи — это форма искаженной (трансформированной) информации о значимом объекте, циркулирующей в больших диффузных группах в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности.

Слухи помогают человеку адаптироваться к изменяющейся социальной среде, выполняя некоторые важные функции:

1 - с одной стороны, удовлетворяют естественную социальную потребность человека в познании окружающего мира с другой — стимулируют эту потребность;

2 - в большой степени снимают или, по меньшей мере, снижают неопределенность относительно важных событий, в которой человек не может пребывать длительное время, т. е. слухи делают социальную среду для человека субъективно более ясной, понятной;

3 - слухи не только помогают человеку сориентироваться в ситуации, но и регулируют его поведение, которое в соответствии с ними может изменяться;

4 - социальный опыт человека показывает, что нередко слухи возникают вокруг событий, которые отсрочено могут состояться, хотя и не в том варианте, который составлял их содержание, однако в этом реализуется функция предвосхищения социальных событий, что помогает человеку что-то предусмотреть, внести коррективы либо в свои представления, отношения к социальным явлениям, либо в реальное поведение.

Общая стратегия профилактики слухов состоит в том, чтобы противодействовать условиям, способствующим их возникновению и распространению. Поэтому, учитывая выше описанные благоприятные для слухов условия, необходимо следующее:

1 - добиваться высокой степени *информированности* больших диффузных групп о наиболее важных для них событиях, социальных условиях жизни и т. п.; информация при этом должна быть доступной для понимания и непротиворечивой, что позволит снимать неопределенность; в экстремальных условиях необходимо организовать регулярную работу специальных источников информации;

2 - целенаправленно *снижать значимость* тех социальных объектов, событий или явлений, вокруг которых прогнозируется возникновение слухов;

3 - позитивное профилактическое воздействие на слухи оказывают условия политической, экономической, межнациональной *стабильности и устойчивости* развития тех общностей, в которые входят большие диффузные группы (город, регион или общество в целом); это существенно снижает состояние тревоги, напряженности людей, их опасения за будущее и предотвращает слухи;

4 - в ситуациях, когда слухи уже возникли, важно выяснить их действительные причины и только после этого проводить *разъяснительную работу*, сделать эти причины достоянием людей, которые не поймут и объяснят для себя складывающуюся социальную ситуацию и менее эмоционально будут к ней относиться и т. п.;

5 - в условиях, благоприятных для слухов, появляются их активные распространители (число и уровень их активности увеличиваются с возрастанием степени экстремальности условий жизни людей), которые могут представлять серьезную угрозу, поэтому необходимо выявлять распространителей слухов и *нейтрализовывать их влияние* на группу и др.

Таким образом, практическая задача управления слухами становится наиболее важной в любых условиях, опасных для нормального проживания людей, а именно: предвоенная и военная обстановка, различные стихийные бедствия, техногенные катастрофы, крупные аварии, места большого скопления людей и т. п. В таких условиях важны определенность воспринимаемой обстановки и конкретность действий людей.

Наиболее важными характеристиками **паники** являются следующие:

1 - паника возникает, как и всякое массовое явление, в группах большой численности (толпе, многочисленной диффузной группе, массовом скоплении людей);

2 - паника вызывается чувством бесконтрольного (неуправляемого) страха, основанного на реальной или мнимой угрозе;

3 - паника — это чаще всего стихийно возникающее, неорганизованное состояние и поведение людей;

4 - для людей в паническом состоянии характерна так называемая *поведенческая неопределенность* (состояние растерянности, неясности как себя вести, поэтому возникает хаотичность в действиях и неадекватность поведения в целом).

Паника есть стихийно возникающее состояние и поведение большой совокупности людей, находящихся в условиях поведенческой неопределенности в повышенном эмоциональном возбуждении от бесконтрольного чувства страха.

Известно, что паника возникает далеко не во всяком скоплении людей; решающим становится сочетание многих условий, действие различных факторов, наиболее важными среди которых являются следующие:

1 - Общая психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случаях опасности или в результате продолжительного периода переживания негативных эмоций и чувств (например, жизнь под регулярными бомбежками и т. п.), фактически является *предпанической* т. е. предшествующей и способствующей возникновению паники.

2 - Одним из решающих факторов является *наличие возбуждающих и стимулирующих панику слухов*, например, «*подогревающих*» предстоящую опасность или степень ее негативных последствий (так нередко бывало на радиоактивно загрязненных территориях после чернобыльской катастрофы).

3 - Принципиальными оказываются и личностные качества людей, особенно *наличие предрасположенности к панике* у так называемых паникеров. Очень важным условием возникновения паники становится доля таких людей в большой группе. Известно, что иногда достаточно и 1% паникующих, чтобы паникой была охвачена вся многочисленная группа людей.

4 - паника возникает при стечении не только общих, но и разнообразных частных и конкретных условий жизни большой группы в каждый конкретный период времени. Такие стечения обстоятельств предусматривать сложнее всего ввиду многочисленности характеристик физической и социальной среды.

Психологические особенности поведения людей в условиях паники.

Данному вопросу была посвящена одна из задач классического исследования Х. Кэнтрила, посвященного изучению массовой паники в США в 1938 году, вызванной радиоспектаклем «Вторжение с Марса» (по Г. Уэллсу). Около 1 млн. американцев восприняли эту радиопередачу как репортаж с места событий. В результате исследования были выделены четыре группы людей, в разной степени поддавшихся панике.

Первую группу составили те, которые испытали легкое чувство страха, но засомневались в реальности таких событий и, подумав, самостоятельно пришли к выводу о невозможности вторжения марсиан.

Вторая группа включала тех, кто в состоянии переживаемого страха не смог самостоятельно сделать выводы из ситуации, поэтому попытался проверить реальность этих событий с помощью других (обращались к соседям, знакомым, на радио и т. п., и только после этого приходили к отрицательному заключению).

В *третью группу* вошли те, кто, испытав сильное чувство страха, не смог убедиться в нереальности происходившего с помощью других, поэтому оставался при своем первом впечатлении о полной реальности вторжения марсиан.

И *четвертую группу* составили те, кто сразу паниковал, даже не пытаясь что-то узнать, уточнить или проверить.

Возникновение панических состояний оказалось связанным с целым рядом характеристик людей, особенно важными среди которых являются социально-демографические признаки.

Высокий уровень образованности, информированность о космических явлениях тормозили развитие панических состояний. Обратные характеристики, г. с. низкий уровень образованности и информированности, способствовали паническим настроениям людей.

Другим важным признаком оказался имущественный статус: чаще паниковали люди из плохо обеспеченных семей, с низким уровнем материального благосостояния. При этом оказал влияние не сам по себе статус, а общие чувства тре-

вожности, неуверенности, составляющие психологическую готовность такого класса людей к паническому восприятию событий.

Важными были также иоло-возрастные признаки: женщины и дети испытывали более сильный страх и намного легче поддавались панике.

Наряду с социально-демографическими характеристиками существенную роль играют психологические свойства личности, особенно такие как: некритичность мышления, выраженная личностная тревожность и повышенная внушаемость — качества, предрасполагающие к возникновению панических состояний.

Контрольные вопросы для самостоятельной подготовки по теме

1. Что понимается под большими социальными группами? На какие виды они разделяются?
2. Дайте характеристику уровням развития больших социальных групп.
3. Какие основные элементы составляют психологию больших социальных групп?
4. В каких формах проявляется психология больших социальных групп?
5. Какие признаки характеризуют толпу как социальную группу?
6. Назовите основные виды толпы.
7. Чем отличаются панические толпы от спасающихся?
8. Что относится к формально-структурным характеристикам толпы?
9. С какой целью необходимо выявлять внутреннюю структуру толпы?
10. Чем наиболее принципиально различается поведение человека в толпе и вне толпы?
11. Что понимается под большой диффузной группой? Приведите примеры.
12. Какие социальные условия являются благоприятным и для возникновения слухов к большим группам?
13. В чем состоят основные функции слухов?
14. Какими способами осуществляется профилактика слухов в больших группах?

15. Что характеризует панику как социально-психологическое явление?
16. Какие социальные условия способствуют возникновению паники в больших социальных группах?
17. На какие группы (типы) разделяются люди по их поведению в условиях паники?
18. Что предрасполагает к возникновению панических состояний людей?

Литература

1. Дилигенский Г.Г. Некоторые методологические проблемы исследования психологи» больших групп. // Методологические проблемы социальной психологии / Отв. ред. Е. В. Шорохова. М., Наука 1975. С, 196-205.
2. Динамика социатно-психологических явлений в изменяющемся обществе Отв. ред. А. Л, Жураилев. М., Изд-во «Институт психологии РАН», 1996.
3. Кэнтрил Х. «Чудовища вокруг нас ..» // Страх: Антология / Сост. П. С. Гуревич. М., Алетея. 1998. С. 52-70.
4. Маккей Ч. Напооле^Г распространенные заблуждения и безумства толпы. М., Изд. дом АЛЬПИНА», 1998.
5. Московичи С. Век толп: Исторический трактат по психологии масс. М., Изд-во «Центр психологии и психотерапии», 1996.
6. Парьин Б. Д. Социатна» психология, Проблемы методологии, истории и теории. СГГб., ИГУП, 1999.
7. Преступная толпа. М., Изд-во «Институт психологии РАН»; Изд-во «КСП+», 1998
8. Психолог ия масс. Хрестоматия. Самара: Изд. дом «БАХРАХ», 1998.
9. Психология толп. М., Изд-во «Институт психологии РАН»; Изд-во «КСП+.>, 1998
10. Революционный невроз. М., Изд-во «Институт психологии РАН»; Изд-во *КСП+». 1998.

11. Рошин С. К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психол. журн. Т. 11. 1990. № 5. С. 3-16.
12. Современная психология: Справочное руководство / Отв. ред, В. Н. Дружинин. М., ИНФРА-М, 1999. С. 547-559.
13. Социальная психология / Под ред. Е. С. Кузьмина. В. Е. Семенова. Л.. Изд-во ЛГУ. 1979.
14. Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв.ред. А. Л. Журавлев, Е. В. Шорохова. М., Изд-во «Институт психологии РАН», 1998.
15. Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. /Отв. ред. А. Л. Журавлев. Е. В. Шорохова. М., Изд-во «Институт психологии РАН», 1999.

РАЗДЕЛ 5.

ПРАКТИКУМ ПО РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ (ПРАКТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ) ПО ТЕМАМ ЛЕКЦИЙ

В соответствии с вопросами экзаменационных билетов и заданий к контрольной работе в Практикуме предлагается методика решения практических задач (ситуаций) двух типов: 1) на определение наиболее вероятного поведения группы или личности в определенной ситуации; 2) на определение цели упражнения социально-психологического тренинга. Данный вид работы является итоговым, поэтому для решения этих задач необходимы знания по всем темам курса.

Методика решения задач

Для решения задач *первого типа* следует использовать алгоритм:

1. Опираясь на теоретический материал, определите наиболее вероятный из предложенных тип реакции группы или личности в ситуации взаимодействия.
2. Объясните, на основании какого закона социальной психологии Вы пришли к данному выводу.

Для решения задач *второго типа* придерживайтесь следующего плана:

1. Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения.
2. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Примеры решения задач

Задача 1.

Если при первой встрече с человеком к нему возникла антипатия, то в последующих встречах:

- А) отношения улучшатся;
- Б) ничего существенно не изменится;
- В) отношения ухудшатся.

Задание: выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.

Ответ: правильный ответ Б - ничего существенно не изменится. Здесь работает **эффект первого впечатления**, которое определяет дальнейшее отношение к человеку.

Задача 2.

УПРАЖНЕНИЕ «УЛЫБКА».

Расставить товарищей по кругу в соответствии с тем, как воспринимается их улыбка:

- а) от напряженной до спокойной;
- б) от свободной до скованной;
- в) от радостной до грустной.

Сделать попытку передать доброжелательную улыбку по цепочке, глядя друг на друга.

Задание: Определите основную речь и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

Ответ: основная цель упражнения - **развитие межличностной эмпатии**; возможные побочные эффекты - снятие психического напряжения, формирование доброжелательного микроклимата. Возможен вариант упражнения «Приветствие», в котором вместо улыбки ранжируются жесты-приветствия по параметрам: официальное-неофициальное, сдержанное-открытое.

Задача 3.

Были собраны две группы лиц. В одной группе провели интересную и весьма доказательную лекцию, в другой на эту же тему провели семинар. В какой группе эффективность обучения оказалась выше:

- А) в группе, которая прослушала лекцию;

Б) в группе, которая обсудила проблему на семинаре;

В) разницы не замечено.

Задание: выберите из предложенных вариантов только один, обоснуйте свой выбор.

Задача 4.

УПРАЖНЕНИЕ «ОПИСАНИЕ».

Предложите участникам описать кого-либо из членов группы. Можно начать с ведущего. Условие: передавать свое восприятие, не приписывая качеств. Совместно договориться о формулах рассказа, например: „Когда я слышу голос, у меня возникает чувство..." или: „Такое поведение у меня вызывает ощущение...", или: „Когда ты так делаешь, мне хочется..." и т. д.

Задание: Определите основную цель и возможные побочные эффекты данного упражнения. Предложите свой вариант упражнения, предполагающий аналогичный эффект.

РАЗДЕЛ 6.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ (ГЛОССАРИЙ)

АВТОРИТЕТ — общепризнанное значение, влияние; человек или группа, пользующиеся общим признанием.

АДАПТАЦИЯ — приспособление строения и функций организма к условиям среды.

АДАПТАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ — вид взаимодействия личности или группы с социальной средой, в ходе которого согласовываются требования и ожидания его участников.

АМБИВАЛЕНТНОСТЬ — двойственность переживания, выражающаяся в том, что один объект вызывает у человека одновременно два противоположных чувства, например, симпатию и антипатию.

АНОМИЯ — состояние общества, в котором заметная часть его членов, зная о существовании обязывающих их норм, относится к ним негативно или равнодушно.

АНТИПАТИЯ — чувство неприязни, недоброжелательности.

АПАТИЯ — состояние, характеризующееся эмоциональной пассивностью, безразличием, равнодушием к событиям окружающей действительности и ослаблением интересов.

АТТРАКЦИЯ — процесс и результат формирования привлекательного для человека или группы для воспринимающего.

АФФЕКТ — сильное и относительно кратковременное эмоциональное состояние, связанное с резким изменением важных для человека жизненных обстоятельств. В основе аффекта лежит переживаемое человеком состояние внутреннего конфликта.

АФФИЛИАЦИЯ — стремление человека быть в обществе других людей. Тенденция к аффилиации возрастает при вовлечении индивида в потенциально опасную стрессовую ситуацию. В известных пределах близость других приводит к снижению тревожности, смягчая последствия стресса.

БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ — совокупность психических процессов и состояний, обусловленных явлениями действительности, во влиянии которых человек не отдает себе отчета. Бессознательное находит свое выражение в интуиции, аффектах, панике, гипнозе, сновидениях, привычных действиях и других явлениях психической жизни человека.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ — процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖЛИЧНОСТНОЕ — личный контакт двух и более человек, имеющий следствием взаимные изменения их поведения, деятельности, отношения и установки.

ВЗАИМОПОНИМАНИЕ — система чувств и взаимоотношений, позволяющая согласованно достигнуть целей совместной деятельности или общения, максимально способствуя соблюдению доверия и интересов, предоставляя возможность для самораскрытия способностей каждого.

ВЛАСТЬ — способность отдельной личности или группы навязать свою волю другим и управлять их действиями насильственными или ненасильственными средствами и методами.

ВЫБОР моральное право и психологическая готовность осознанно проявить свободу воли в конкретных актах поведения и деятельности, в определении целей и средств их достижения, а также возможных путей решения проблем.

ВЫТЕСНЕНИЕ один из видов «психологической защиты» от внутреннего конфликта, в результате которого приемлемые для индивида мысли и переживания «изгоняются» из сознания и переводятся в сферу бессознательного.

ГРУППА — вид общности, члены которой объединены общим признаком, совместной деятельностью или помещены в идентичные условия и обстоятельства жизнедеятельности и определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию.

ГРУППА ДИФФУЗНАЯ — общность, в которой отсутствует сплоченность как ценностно-ориентационное единство, нет совместной деятельности, способной объединить ее участников.

ГРУППА НЕФОРМАЛЬНАЯ (неофициальная) — социальная общность, не имеющая юридически фиксированного статуса, добровольно объединенная на основе интересов, симпатий или на основе прагматической пользы.

ГРУППА ОФИЦИАЛЬНАЯ (формальная) — социальная общность, имеющая юридически фиксированный статус, нормативно закреплённую структуру, руководство, нормативно закреплённые права и обязанности ее членов.

ГРУППА РЕФЕРЕНТНАЯ — социальная общность, с которой индивид соотносит себя как с эталоном и на нормы, мнения, ценности и оценки которой он ориентируется в своем поведении и самооценке.

ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА — совокупность динамических характеристик группы, управляющих процессами ее формирования, функционирования, развития и распада.

ГРУППЫ РИСКА — термин социальной педагогики для обозначения групп населения (детей, подростков, молодежи, а также семей), находящихся в критической ситуации или в неблагоприятных условиях для жизни, испытывающих те или иные формы социальной дезадаптации, проявляющие различные формы асоциального поведения.

ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ (отклоняющееся поведение) — система поступков или отдельные поступки, противоречащие принятым в обществе правовым или нравственным нормам. Основные виды девиантного поведения - преступность, аморальное поведение, пьянство, распущенность и пр.

ДЕЙСТВИЕ СОЦИАЛЬНОЕ - действие индивида, направленное на разрешение жизненных проблем и противоречий и сознательно ориентированное на ответное поведение людей.

ДЕПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ - изменение самосознания личности, для которого характерно ощущение потери своего «Я» и мучительное переживание этого.

ДИСТАНЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ — понятие, характеризующее степень близости или отчужденности социальных групп и лиц.

ДИСТРЕСС — отрицательное влияние, оказываемое стрессом на деятельность индивида, вплоть до ее полной дезорганизации.

ЗАЩИТА ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ — регулятивная система стабилизации личности, направленная на устранение или сведение до минимума чувства тревоги, вызванного внутри личностным конфликтом. Защита психологическая выражается в таких защитных механизмах, как: подавление, отрицание, сублимация, проекция, идентификация и других.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ — уподобление, отождествление с кем-либо или чем-либо. Процесс опознания того качества личности индивида (или социальной общности) на основании которого она может быть отнесена к какому-либо классу или типу, или же на основании которого личность (социальная общность) может быть признана целостной и идентичной самой себе.

ИНГИБИЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ — эффект сдерживания, торможения действий индивида под влиянием присутствия других (противоположность — *фацили- тация*).

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ — неповторимое своеобразие личности каждого человека, осуществляющего свою жизнедеятельность в качестве субъекта развития в онтогенезе.

КАТАРСИС очищение, освобождение от аффекта, ранее вытесненного в подсознание и являющегося причиной невротического конфликта.

КОМАНДА (ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА) — тип общности, созданной для достижения определенной цели с сознательным намерением, что ее участники будут стремиться к ее достижению.

КОМПЛЕКС НЕПОЛНОЦЕННОСТИ — психопатологический синдром, стойкая уверенность человека в собственной неполноценности как личности, ведущая к невротическим отклонениям и невротическому конфликту.

КОНФЛИКТ — противоборство сторон взаимодействия, имеющих противоположно направленные мотивы, цели и интересы.

КОНФОРМНОСТЬ — податливость человека реальному или воображаемому давлению группы.

КОНФРОНТАЦИЯ — противоборство, противопоставление различных мнений, интересов, целей.

ЛИБИДО — одно из ключевых понятий психоанализа, обозначающее лежащую в основе всех сексуальных проявлений индивида психическую энергию 3. Фрейдом понятие либидо вначале использовалось как синоним сексуального влечения, в более поздних работах как синоним влечения к жизни (Эроса).

ЛИДЕР — член группы, за которым она признает право принимать решения в значимых для нее ситуациях в силу его личного авторитета или занимаемой должности.

МЕЖГРУППОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ — установление различий между собственной и другой группами, которое может служить предтечей конфликта.

МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ — субъективно переживаемые взаимосвязи между людьми, проявляющиеся и характере и способах взаимных влияний, оказываемых людьми друг на друга в процессе совместной деятельности и общения.

МОЗГОВАЯ АТАКА (брейнсторминг) — свободное высказывание идей членами группы по какому-либо вопросу. Методика стимуляции творческой активности и продуктивности, которая предполагает, что при обычных приемах обсуждения и решения проблем возникновению новаторских идей препятствуют контрольные механизмы сознания, которые сковывают поток этих идей под давлением стереотипов, привычных форм принятия решения.

МОТИВАЦИЯ — влечение или побуждения, вызывающие активность субъекта и определяющие ее направленность.

НАВЯЗЧИВЫЕ СОСТОЯНИЯ — произвольные тягостные мысли, представления или побуждения к действию, воспринимаемые человеком как чуждые,

эмоционально-неприятные, которые могут сопровождать внутриличностный конфликт.

НАПРЯЖЕННОСТЬ ПСИХИЧЕСКАЯ — психическое состояние личности, обусловленное предвосхищением неблагоприятного для нее развития событий.

НЕВРОЗЫ — наиболее распространенные нервно-психические расстройства, в основе которых лежит невротический конфликт.

НЕМАТИВИЗМ — немотивированное поведение субъекта, проявляющееся в действиях, намеренно противоположных требованиям и ожиданиям других людей.

ОБЩЕНИЕ — многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, в основе которого лежат потребности в совместной деятельности и ^который включает в себя обмен информацией, взаимодействие и понимание другого человека.

ОРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ — дифференцированное и взаимно упорядоченное объединение индивидов и групп, действующих на основе общих целей, интересов и программ.

ПОГРАНИЧНАЯ СИТУАЦИЯ — ситуация индивидуального существования (личного бытия), в которой самосознание личности обостряется и она непринужденно и глубже познает себя. Пограничные ситуации возникают перед лицом решающих или очень важных для жизни человека событий (например, смерти) и могут вызвать чрезмерное напряжение всех сил (стресс), могут послужить причиной невротического конфликта.

ПОТРЕБНОСТЬ состояние индивида, создаваемое испытываемой им нуждой в каких-либо объектах, необходимых для его существования и развития. Потребность выступает источником активности субъекта.

ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ — содержащее противоречие и не имеющее однозначного решения соотношение обстоятельств и условий, в которых развивается деятельность личности или группы.

ПСИХИЧЕСКАЯ РЕАБИЛИТАЦИЯ — система медико-психологических, педагогических и социальных мероприятий, направленных на восстановление или коррекцию нарушенных психических функций и состояний личности.

ПСИХИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ — состояние душевного благополучия, характеризующееся отсутствием сильных внутриличностных напряжений, болезненных психических проявлений и обеспечивающее адекватную условиям окружающей среды регуляцию поведения и деятельности.

РЕЛАКСАЦИЯ — состояние покоя, расслабленности, возникающее у субъекта вследствие снятия напряжения после сильных переживаний или физических усилий.

РЕФЛЕКСИЯ — осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером в общении.

РОЛЬ – социальная функция личности; соответствующий принятым нормам способ поведения человека в зависимости от его статуса в обществе или в группе.

САМОАКТУАЛИЗАЦИЯ — стремление личности к возможно более полному развитию своих личных возможностей.

САМООЦЕНКА — оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей. Самооценка является важным регулятором поведения личности.

СОЦИАЛИЗАЦИЯ — процесс усвоения индивидом социального опыта в различных его формах, осуществляемый в общении и деятельности.

СТАТУС – положение субъекта в обществе или группе, определяющее его права и обязанности.

СТЕРЕОТИП СОЦИАЛЬНЫЙ — относительно устойчивый и упрощенный образ социального объекта — группы, человека, события.

СТРЕСС — состояние человека, возникающее в ответ на разнообразные экстремальные воздействия (стрессоры). Стресс может оказывать как положи-

тельное, мобилизующее воздействие, так и отрицательное влияние на деятельность (дистресс), вплоть до полной ее дезорганизации.

СУБЛИМАЦИЯ — один из механизмов психологической защиты, снимающий напряжение в ситуации внутри личности или конфликта путем трансформации инстинктивных форм психики в более приемлемые для индивида и общества. Частным случаем сублимации является переключение энергии либидо на процесс творчества, а также шутки, проявления остроумия и прочие действия, вызывающие разрядку напряжения в форме, санкционированной обществом.

ТОЛЕРАНТНОСТЬ — 1) терпимость к чужому образу жизни, поведению, обычаям, мнениям, идеям, верованиям; 2) отсутствие или ослабление реагирования на какой-либо неблагоприятный фактор.

ТОТАЛИТАРИЗМ — система насильственного политического господства, характеризующаяся полным подчинением общества, всех сфер его жизни власти господствующей элиты, организованной и целостной; военно-бюрократический аппарат и возглавляемый лидером.

УРОВЕНЬ ПРИТЯЗАНИЙ — 1) уровень трудности, достижение которого является идеальной целью будущих действий личности; 2) желаемый уровень самооценки личности.

ФАЦИЛИТАЦИЯ СОЦИАЛЬНАЯ — эффект, сущность которого сводится к тому, что присутствие других облегчает действия одного, способствует им (противоположность - ИНГИБИЦИЯ).

ФОБИИ — неадекватные переживания страхов, охватывающих человека в определенной обстановке. Фобии встречаются в рамках невротического конфликта.

ФРУСТРАЦИЯ — переживание неудачи, блокирование целенаправленного поведения.

ХАРИЗМА ИЛИ ЧЕШСКАЯ ВЛАСТЬ — власть, влияние, основанные на исключительных качествах, приписываемых лидеру.

ЦЕЛЬ — осознанный образ предполагаемого результата, на достижение которого направлено действие личности.

ЦЕННОСТНЫЕ ОРИЕНТАЦИИ — идеологические, политические, моральные и другие основания для оценки человеком окружающей действительности.

ЭЙФОРИЯ — повышенное радостное настроение, состояние благодушия и безопасности, не соответствующее объективным обстоятельствам.

ЭМПАТИЯ — сочувствие, сопереживание чувствам другого человека.

РАЗДЕЛ 7. МАТЕРИАЛЫ ТЕСТОВОЙ СИСТЕМЫ

К теме 1.

- 1) История социально-психологических идей восходит:
 - a) К античным временам;
 - b) К эпохе Просвещения;
 - c) К середине двадцатого века.
- 2) Основоположником современной социальной психологии чаще всего

называют:

- a) З. Фрейда;
- b) О. Конта;
- c) Э.Дюркгейма.

Укажите соответствие основных направлений в социальной психологии и авторов, их представляющих (отметьте стрелками соответствия):

a) Социометрия;	a) Дж. Уотсон;
b) Бихевиоризм;	b) Дж.Мид;
c) Интеракционизм	c) Дж.Морено

4) Эмпирический уровень социально-психологического исследования представляет собой:

- a) Сбор и обработку первичной информации;
- b) Построение концептуальных моделей;

Формулировку исходных принципов изучения явлений социальной реальности.

5) В современной зарубежной социальной психологии наиболее активно разрабатываются такие проблемы, как *(дополните как минимум три основные проблемы)*:

- a) Процессы атрибуции;
- b) Групповые процессы;
- c) (...);

- d) (...);
- e) (...).
- 6) Методы социальной психологии:
 - a) Применяются только в этой области знаний;
 - b) Имеют междисциплинарный характер.
- 7) Пилотажное исследование предназначено для:
 - a) Сбора и обработки эмпирических данных;
 - b) Уточнения проблемы;
 - c) Оценки качества и надежности методического инструментария и процедур организации исследования.
- 8) Метод наблюдения в социальной психологии:
 - a) Основан на регистрации событий и не допускает вмешательства исследователя;
 - b) Допускает изменение контролируемых и неконтролируемых переменных;
 - c) Никогда не применяется.
- 9) Перечислите основные критерии результативности интервью по Р.Мертону (*впишите критерии*):
 - a) (...);
 - b) (...);
 - c) (...);
 - d) (...).
- 10) В современной социальной психологии является (*впишите определения*):
 - a) Предметом
 - b) Объектом (...);
 - 1) **Основным методологическим принципом исследования (...).**

К теме 2

1) По мнению В.А.Ядова, социальные установки личности включают в себя следующие компоненты *(впишите)*:

- a) (...);
- b) (...);
- c) (...).

2) Дайте определение следующим компонентам социальной установки *(впишите)*:

- a) Когнитивный - (...)
- b) Аффективный - (...)
- c) Конативный - (...)

3) В социальной психологии различают следующие разновидности социальной установки *(дополните)*:

- a) Стереотип;
 - b) (...).
- 4) Устойчивое представление личности о себе называется:
- a) Я-образ;
 - b) Я-концепция;
 - c) Защитный механизм.

5) Положительная Я-концепция формируется вследствие:

- a) Осознанного представления о себе;
- b) Завышенной самооценки;
- c) Получения одобрения и признания со стороны других.

6) Перечислите не менее 'трех основных институтов социализации *(впишите)*:

- a) (...);
- b) (...);
- c) (...).

7) Социальное поведение личности представляет собой совокупность:

- a) Социальных действий;

- b) Социальных отношений;
- c) Социальных контактов.
- 8) Поступок это -
 - a) Осознанное действие;
 - b) Социально одобряемое действие.
- 9) Главным субъектом социального поведения является:
 - a) Личность;
 - b) Группа;
 - c) Взаимодействие личности и группы.
- 10) К внешним регуляторам поведения личности относятся:
 - a) Групповые нормы;
 - b) Когнитивные процессы;
 - c) Аффективные состояния.

К теме 3

- 1) Общение:
 - a) Осуществляется в совместной деятельности;
 - b) Тождественно понятию «деятельность»;
 - c) Никак не связано с деятельностью.
- 2) Информационно-коммуникативная сторона общения - это
 - a) Использование новых информационных технологий в процессе общения;
 - b) Обмен информацией в процессе общения;
 - c) Информационное обеспечение процесса коммуникации.
- 3) Основными механизмами взаимопонимания в процессе общения являются (*впишите*):
 - a) (...);
 - b) (...);
 - c) (...).

- 4) Основными средствами невербального общения являются (*впишите*):
- a) (...);
 - b) (...);
 - c) (...);
 - d) (...);
 - e) (...).
- 5) Опишите суть техник (*впишите основные характеристики*):
- a) Понимающего общения - (...);
 - b) Директивного общения - (...).
 - б) Особенности перцепции зависят от:
 - a) Свойств субъекта;
 - b) Свойств объекта;
 - c) И того и другого.
- 7) Дайте определения понятий (*впишите определения*):
- a) Социальная перцепция - (...);
 - b) Межличностная аттракция - (...);
 - c) Коммуникативная компетентность - (...).
- 8) Эффекты перцепции:
- a) Помогают лучше понять другого человека;
 - b) Ограничивают возможность объективного познания другого человека;
 - c) Не имеют отношения к процессу понимания.
- 9) Под межличностными отношениями в социальной психологии понимают:
- a) Конструктивные отношения;
 - b) Деловые отношения;
 - c) Эмоционально окрашенные отношения.
- 10) Перечислите основные элементы межличностных отношений (*впишите*):
- a) (...);

- b) (...);
- c) (...);

К теме 4

- 1) Основным признаком малой группы является:
 - a) Высокая степень сплоченности;
 - b) Наличие непосредственного взаимодействия;
 - c) Позитивный микроклимат.
- 2) Дайте определение качественным характеристикам малой группы (*впишите определения*):
 - a) Контактность
 - b) Целостность
- 3) В социальной психологии изучаются следующие виды структуры группы (*дополните*):
 - a) Социометрическая;
 - b) Ролевая;
 - c) (...);
 - d) (...).
- 4) Референтная группа - это:
 - a) Формальная группа;
 - b) Неформальная группа;
 - c) Значимая для индивида группа.
- 5) Сплоченность группы - это:
 - a) Теснота и устойчивость межличностных отношений;
 - b) Отсутствие конфликтов и разногласий;
 - c) Следствие наличия неформального лидера.
- 6) Соотнесите между собой следующие понятия и их авторов (*отметьте стрелками соответствия*):

d) Т.Ньюком	d) Референтность группы
e) Л.Фестингер	e) Групповое согласие
f) Д. Хай мен	f) Коммуникативное

- 7) Конформизм является результатом:
- a) Влияния лидера;
 - b) Влияния большинства;
 - c) Влияния меньшинства.
- 8) Лидерство в группе основано на:
- a) Личных качествах лидера;
 - b) Ожиданиях группы;
 - c) Предполагает совпадение того и другого.
- 9) Основные функции лидерства (*дополните*):
- a) Организация совместной деятельности;
 - b) (...);
 - c) (...);
 - d) (...);
 - e) (...).
- 10) Отметьте лишнее определение в этом списке:
- a) Авторитарный лидер;
 - b) Демократический лидер;
 - c) Лидер, ориентированный на задачу.

К теме 5

- 1) Феномен этноцентризма проявляется:
- a) В чувстве превосходства своей этнической и культурной группы;
 - b) В неприязни, враждебности по отношению к другим;
 - c) Как сочетание того и другого.

- 2) Автором понятия «генерализация агрессии» является:
 - a) И.Берковитц;
 - b) З. Фрейд;
 - c) Э.Фромм.
- 2) Дайте определение следующим понятиям (*впишите определения*):
 - a) Абсолютный ингрупповой фаворитизм - (...);
 - b) Относительный ингрупповой фаворитизм - (...);
 - c) Интегральный ингрупповой фаворитизм - (...).
- 3) Феномены внутри группового фаворитизма и внешнегрупповой дискриминации являются следствием:
 - a) Когнитивных процессов;
 - b) Взаимодействий между группами.
- 4) Позитивная этническая идентичность сочетается.
 - a) С позитивным отношением к иноэтническим группам;
 - b) С негативным отношением к иноэтническим группам;
 - c) Может сочетаться и с тем и с другим.
- 5) Назовите социально-психологические процессы межгрупповой дифференциации (*впишите*):
 - a) (...);
 - b) (...).
- 6) В качестве главного фактора детерминации межгруппового взаимодействия и восприятия рассматриваются:
 - a) Размер и структура групп;
 - b) Характеристики совместной деятельности групп.
- 7) Укажите основные различия внутригрупповых и межгрупповых отношений (*впишите*):
 - a) (...);
 - b) (...);
 - c) (...).

К теме 6

1) Укажите соответствие основных сфер психики индивида и процессов психологии больших социальных групп (*отметьте соответствия стрелками*):

а) Когнитивная сфера	а) Общественное настроение
б) Потребностно-мотивационная сфера	б) Общественное мнение
с) Аффективная сфера	с) Групповые интересы

2) Расставьте социально-психологические процессы по порядку, в соответствии с уровнями развития больших социальных групп (*отметьте цифрами от 1 до 3*):

- а) Готовность к совместным действиям;
- б) Осознание принадлежности к группе;
- с) Возникновение общего признака.

3) Дайте обобщающее понятие для следующих (*впишите*):

- а) социальный характер;
- б) традиции;
- с) обычаи;
- д) привычки;
- е) нравы (...).

4) К основным признакам толпы относятся (*дополните*):

- а) Многочисленность;
- б) Высокая контактность;
- с) (...);
- д) (...);
- е) (...).

5) Приведите примеры разных видов толпы (*впишите*):

- а) Пассивная - (...);
- б) Активная - (...);

- с) Агрессивная - (...).
- б) К основным причинам возникновения слухов относятся *(дополните)*:
 - а) Значимость событий;
 - б) Неопределенность информации;
 - с) (...);
 - д) (...).
- 7) Паника возникает:
 - а) В условиях поведенческой неопределенности;
 - б) При повышенном эмоциональном возбуждении;
 - с) В обоих перечисленных случаях.
- 8) Телезрители - это:
 - а) Толпа;
 - б) Большая диффузная группа;
 - с) Социальная категория.

Добрина Ольга Александровна

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебно-методический комплекс

В авторской редакции

Подписано в печать 28.07.08. Формат 60х84/8. Бумага офсет №

Печать RISO. Уел. печ. л. 30. Тираж 100 экз. Заказ № 46

Издательство НИПКиПРО

630007, Новосибирск, Красный проспект, 2

Отпечатано в типографии ИП Осинцева Ю. Г.

630088, Новосибирск, ул. Сибиряков-Гвардейцев, 80.